


ПЙОТР ШТОМПКА

# СОЦІОЛОГІЯ

## Аналіз суспільства

An aerial photograph of a public square. The ground is paved with a complex mosaic pattern of light and dark tiles, forming large, flowing, wavy shapes. Several people are walking across the square, their shadows cast on the mosaic. The scene is brightly lit, suggesting a sunny day.

НОВЕ  
РОЗШИРЕНЕ  
ВИДАННЯ

# СОЦІОЛОГІЯ

## Аналіз суспільства

НОВЕ РОЗШИРЕНЕ ВИДАННЯ

# СОЦІОЛОГІЯ

## Аналіз суспільства

НОВЕ РОЗШИРЕНЕ ВИДАННЯ

Львів 2020

Пйотр Штомпка

СОЦІОЛОГІЯ. Аналіз суспільства. – Львів: Колір ПРО, 2020. – 800 с.

ISBN 978-966-2501-75-9

У підручнику видатного польського соціолога Пйотра Штомпки вдало поєднано представлення основних соціологічних моделей і теорій, які стосуються розвитку та функціонування спільнот, суспільств, з реальними й вигаданими епізодами повсякденного життя, щоб унаочнити ці теоретичні моделі. Зокрема автор застосував індуктивний метод викладу матеріалу, пояснюючи соціальні відносини від найпростіших міжособистісних контактів до глобальних соціальних відносин.

Попри те, що праця Пйотра Штомпки – це підручник, однак вона адресована не тільки студентам та аспірантам соціологічних спеціальностей, спеціалістам у сфері теоретичної та прикладної соціології, а й усім, хто прагне розвивати соціологічну уяву й поглиблювати розуміння суті соціальних відносин.

Публікація книги здійснена за підтримки Фонду ім. Гайнріха Бьоля, Бюро Київ – Україна

**■■■ HEINRICH BÖLL STIFTUNG**  
**КИЇВ**

ISBN 978-966-2501-75-9

© Пйотр Штомпка, 2020



*Моїм студентам*



## Зміст

Передмова .....	13
Від автора .....	17
Подяка .....	19
<b>1. Соціологія і суспільство .....</b>	<b>21</b>
Знання про суспільство і соціологія .....	21
«Науковість» соціології: візії та обґрунтування .....	27
Суспільство – предмет соціології .....	34
Багатовимірність соціальних ситуацій .....	39
Індивід у суспільстві – соціальні контексти .....	43
Соціологічна уява та мова соціології .....	50

### Частина перша

## ДІЯЛЬНІСТЬ ЛЮДИНИ

<b>2. Від поведінки до соціальної дії .....</b>	<b>57</b>
Поведінка .....	58
Дія .....	60
Соціальна діяльність .....	65
Соціальні дії .....	68
<b>3. Від соціальних дій до взаємодії .....</b>	<b>81</b>
Спільна дія або ж соціальний контакт .....	81
Анатомія соціальної взаємодії .....	83
Чотири теорії взаємодії .....	89
Від простих взаємодій до мережі взаємодій .....	100
<b>4. Від взаємодій до соціальних відносин і соціальних зв'язків .....</b>	<b>105</b>
Повторювані та регулярні взаємодії .....	105
Від регулярної взаємодії до взаємодії регульованої .....	106
Соціальні відносини .....	107
Типи соціальних відносин .....	113
Соціальні зв'язки і їхні типи .....	124
Континуум проявів людської активності .....	127

<b>5. Моральний зв'язок і довіра</b> .....	135
Моральний зв'язок – зміст і діапазон .....	135
Патологія морального зв'язку .....	137
Довіра і недовіра – «ставки» на тему майбутнього .....	138
Обґрунтованість довіри або недовіри .....	143
Функції і дисфункції довіри і недовіри .....	145
<b>6. Від соціальних відносин до соціальної ідентичності та організації</b> .....	149
Соціальна ідентичність .....	150
Соціальне середовище .....	155
Соціальне коло .....	157
Конгломерат статусів .....	160
Послідовність статусів .....	165
Соціальна організація .....	169
<b>7. Соціальні структури</b> .....	181
Структура як соціальна форма .....	182
Структурна детермінованість .....	188
Чотири аспекти структури .....	190
Динаміка структур .....	192
<b>8. Соціальний капітал</b> .....	197
Види капіталу .....	199
Мережа зв'язків як цінний ресурс .....	202
Індивідуалістська концепція соціального капіталу .....	203
Колективістське розуміння соціального капіталу .....	207
Синтетичне трактування соціального капіталу .....	210
Емпіричні закономірності .....	213
Зростання соціального капіталу .....	218
<b>9. Від масових дій до суспільних рухів</b> .....	221
Масове суспільство .....	222
Масові дії .....	222
Колективна поведінка .....	225
Колективні дії .....	229
Соціальні рухи .....	232
Динаміка соціальних рухів .....	240

## Частина друга

### СОЦІАЛЬНІ СПІЛЬНОТИ

<b>10. Від множини індивідів до соціальної групи</b> .....	257
Групотворні риси .....	258



Види людських спільнот .....	261
Явище одночасної участі .....	266
Організовані групи .....	267
Послідовність типів спільнот і динаміка їхньої кристалізації .....	270
<b>11. Соціологія і суспільство .....</b>	<b>277</b>
Об'єктивні критерії класифікації .....	277
Суб'єктивні критерії класифікації .....	293
Синтетична типологія груп .....	299
Групи, що мають особливе значення, – сім'я і нація .....	304

## Частина третя

### КУЛЬТУРА

<b>12. Соціологічне поняття культури .....</b>	<b>319</b>
Різноманітність способів життя і «соціальні факти» .....	320
Поняття культури .....	324
Сфери культурного регулювання .....	330
«Анатомія» культури .....	331
Культурні універсалії .....	333
Від етноцентризму до «політкоректності» .....	336
Культурна традиція .....	341
Творення культури .....	344
<b>13. Ціннісно-нормативна система .....</b>	<b>351</b>
Норми та цінності .....	352
Сила регулювання .....	353
Подвійна відносність .....	357
Комплекси правил: процедури, інституції, ролі .....	359
Ціннісно-нормативні підсистеми: звичаї, мораль, право (закон) .....	364
Цілісність і конфліктність ціннісно-нормативної системи .....	370
Підпорядкування нормам: конформізм і девіація .....	377
<b>14. Культура довіри .....</b>	<b>387</b>
Структурні джерела культури довіри .....	389
Суб'єктивні чинники культури довіри .....	392
Передумови для практики .....	395
<b>15. Суспільна свідомість .....</b>	<b>399</b>
Мова – інструмент ідеї .....	399
Від індивідуальної свідомості до суспільної .....	404
Різновиди суспільної свідомості .....	406
Особливо важливі конфігурації свідомості – релігія і націоналізм .....	412
Патологія суспільної свідомості .....	422

## Частина четверта

### РОЗШАРУВАННЯ СУСПІЛЬСТВА

<b>16. Соціальна нерівність</b> .....	435
Нерівність людей і соціальна нерівність .....	435
Блага, які породжують соціальну нерівність .....	437
Ідея соціальної стратифікації .....	442
Соціальні верстви .....	444
Соціальна мобільність .....	445
Соціальні класи .....	451
Інші види дихотомічної нерівності .....	454
<b>17. Функції та генеза нерівності</b> .....	463
Ідеології нерівності .....	463
Теорії нерівності .....	465
<b>18. Влада і авторитет</b> .....	477
Влада як різновид нерівності .....	477
Різновиди влади .....	479
Форми легітимації влади .....	485
Лідерство .....	490

## Частина п'ята

### ФУНКЦІОНУВАННЯ СУСПІЛЬСТВА

<b>19. Соціалізація і соціальний контроль</b> .....	499
Змінність суспільства .....	499
Генеза людського способу життя .....	501
Соціалізація: входження в суспільство .....	503
Три розуміння інтерналізації культури .....	505
Різновиди соціалізації .....	511
Результати соціалізації .....	514
Слабкі ланки соціалізації .....	518
Межі соціального контролю .....	523
Практичні висновки .....	526
<b>20. Процес інституціоналізації</b> .....	531
Структурна детермінація і морфогенез .....	532
Інституціоналізація як різновид морфогенезу .....	533
Інновації та інноватори .....	534
Розвиток інновації .....	540
Ухилення від дотримання правил та їхнє руйнування .....	545

## Частина шоста

## ЗМІННІСТЬ СУСПІЛЬСТВА

<b>21. Соціальна зміна, розвиток і поступ</b> .....	551
Соціальні зміни .....	551
Соціальний процес .....	552
Соціальний розвиток .....	554
Соціальний прогрес .....	556
Доля ідеї прогресу .....	559
Від предметного до суб'єктного розуміння прогресу .....	562
<b>22. Травма соціальних змін</b> .....	571
Від дискурсу прогресу до дискурсу травми .....	572
Травматогенні соціальні зміни .....	574
Три рівні культурної травми .....	576
Генеалогія культурної травми .....	578
Чинники-посередники .....	582
Симптоми травми .....	583
Як впоратися із травмою? .....	585
Подолання травми .....	588
<b>23. Час у суспільстві</b> .....	593
Час як мірило соціального життя .....	594
Час як один з аспектів соціальної зміни .....	597
Кількісний та якісний час .....	598
Час у суспільній свідомості та в культурі .....	601
Культурне регулювання часу .....	605
Соціальні функції часу .....	608
<b>24. Класичні уявлення про історичний розвиток</b> .....	615
Класичний еволюціонізм у соціології .....	617
Різні бачення еволюції .....	621
Неоеволюціонізм в етнології та соціології .....	624
Неодарвінізм і соціобіологія .....	629
Теорія модернізації .....	631
Теорія постіндустріального суспільства .....	633
Теорія циклічності в історіософії .....	636
Соціологічні теорії циклів .....	638
Третя візія – марксизм .....	642
Марксизм після Маркса .....	646
<b>25. Становлення суспільства</b> .....	651
Історична соціологія .....	651
Теорія суб'єктності .....	654
Третій рівень соціальної реальності .....	655

Ідея суб'єктності в історії думки .....	657
Історія як реалізація суб'єктності та її творення .....	661
<b>26. Соціальна революція .....</b>	<b>665</b>
Революції як знамення модерної епохи .....	666
Поняття революції .....	667
Перебіг революції .....	669
Моделі революції .....	672
Теорії революції .....	673
Про що ми знаємо, що ми того не знаємо, у теорії революції .....	678
<b>Частина сьома</b>	
<b>СУЧАСНЕ СУСПІЛЬСТВО</b>	
<b>27. Модерність і пізня модерність .....</b>	<b>685</b>
Історичне й аналітичне поняття модерності .....	686
Полярні моделі .....	688
Модерна особистість .....	693
Критика модерності .....	696
Що після модерності? .....	700
Пізня модерність .....	705
Візуальна культура нашого часу .....	709
Прояви візуальної культури .....	712
<b>28. Глобалізація .....</b>	<b>721</b>
Від ізоляції до глобалізації .....	721
Зачинателі теорії глобалізації .....	730
Глобалізація культури .....	734
Теорії культурної глобалізації .....	737
Чотири уявлення про глобалізацію .....	741
<b>Тест на розуміння соціологічних понять .....</b>	<b>749</b>
<b>Із моєї полиці .....</b>	<b>784</b>
<b>Іменний покажчик .....</b>	<b>787</b>



## Передмова

Один із найвизначніших соціологів ХХ століття Роберт К. Мертон говорив, услід за Ньютоном, що в науці чогось досягають тільки завдяки тому, що стоять на плечах гігантів.<sup>1</sup> Ця думка особливо актуальна під час написання підручника. Адже тоді треба виконати акробатичний трюк: стати на плечі багатьох гігантів одночасно. Бо підручник за своєю природою еkleктичний, використовує праці багатьох авторів минулого. Утім неминуче він також є селективним, реалізовує стратегію, яку Мертон окреслив як «дисциплінований еkleктизм»<sup>2</sup> і котру рекомендував не тільки авторам підручників, але й усім дослідникам у царині соціології, зважаючи на теоретичний плюралізм цієї дисципліни. Ідеться про те, що вибір теорії і методів має підпорядковуватися дослідницькій проблемі, а у випадку підручників – дидактичній меті.

Мета цього підручника не в тому, щоб надати студентам різноманітну інформацію про сучасні суспільства. Читачі не знайдуть тут ані статистичних даних, ані результатів опитувань, ані графіків чи таблиць. Є інші підручники із соціології, які мають цього предостатньо. До того ж, в епоху інтернету дуже легко все це знайти в мережі. Натомість у мережі не знайдеш інструментарію, щоб впорядкувати й розуміти ці факти: моделей і теорій, а також особливої соціологічної мови, яка дає змогу назвати факти, по-соціологічному про них думати й говорити. Моя мета – навчити студентів цієї мови, а також розвинути особливу теоретичну уяву, яка допоможе краще орієнтуватися в навколишньому соціальному світі й чіткіше бачити в ньому власне місце та життєві шанси.

---

<sup>1</sup> R. K. Merton, *On the Shoulders of Giants*, New York 1965: Harcourt Brace Jovanovich.

<sup>2</sup> Його ж, *Sociological Ambivalence*, New York 1976: Free Press.

Бо соціологія, навіть суто теоретична, не є тільки для соціологів, які б у своєму вузенькому колі провадили нікому, крім них, не зрозумілі езотеричні суперечки на конференціях, симпозіумах чи в кав'ярнях. Про таку соціологію цей підручник теж не розповідає. Соціологія є для нас, членів суспільства, усіх загалом і кожного зокрема. Вона є для того, щоб ми краще зрозуміли механізми й закони співжиття з іншими, поруч з іншими, проти інших, життя в любові та дружбі, співпраці й конкуренції, у солідарності й боротьбі, життя у спільнотах, групах, товариствах, організаціях, інституціях, національній державі, а навіть у всьому глобальному суспільстві. Саме взаємини з іншими головню визначають нашу людську долю. Розуміння відносин з іншими допомагає краще жити. І саме про такі відносини – від найпростіших – на вулиці, у сім'ї, до найскладніших – у глобальному суспільстві, – розповідає цей підручник. Він розпочинає від найпростіших контактів і крок за кроком аналізує щоразу складніші відносини, сягаючи рівня глобалізації. Така нараційна логіка має допомогти читачеві побачити, що великі, найскладніші події, ситуації чи соціальні процеси, які відбуваються нібито поза нами, є лише нагромадженням переплетенням найпростіших дій щодо інших і найпростіших відносин з людьми, тільки ідеться про величезну кількість індивідів.

Соціологія є не тільки для нас і про нас, але й про наше повсякденне, звичайне життя серед інших. Соціологічні поняття, моделі й теорії мають сенс, тільки якщо їх можна застосувати у повсякденному житті. А найвищим ступенем соціологічного втаємничення є соціологічна уява<sup>3</sup>, здатність чи розумова навичка двостороннього перекладу – від абстрактних соціологічних категорій до конкретних, незначних соціальних ситуацій, і навпаки – від епізодів повсякденного життя до абстрактних понять, соціологічних моделей і теорій. Випрацюванню соціологічної уяви у цьому підручнику сприяє постійне звернення до численних прикладів, іноді навіть фабульних, вигаданих.

Втім є один вид соціологічної уяви, на який я звертаю особливу увагу. Визначний німецький соціолог Ервін Шойх якось у приватній розмові зізнався мені: «Якщо я насправді хочу зрозуміти італійське суспільство, то йду на *piazza* і до *cafe* на еспресо, а коли хочу зрозуміти англійське суспільство, то йду до *pub* і просто роздивляюсь навколо». Йому достатньо було уважно дивитися, щоб зрозуміти, бо він прикла-

<sup>3</sup> C. W. Mills, *Sociological Imagination*, New York 1959: Oxford University Press.

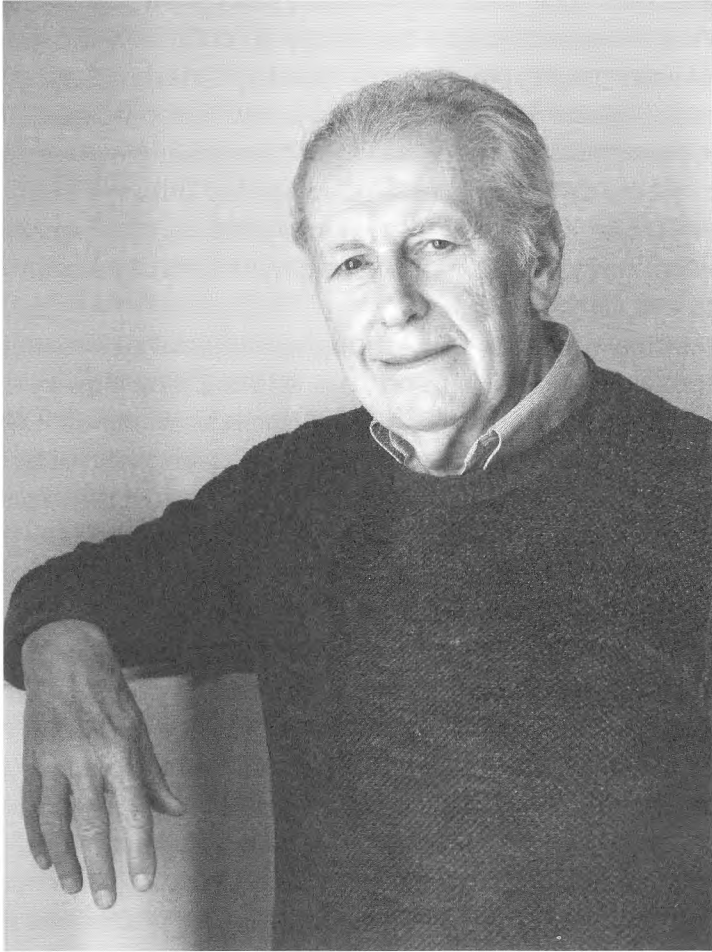
дав до спостережень ту особливу сітку понять, укладав їх у ті особливі розумові рамки, які надає соціологія. Отже, важливим різновидом соціологічної уяви є візуальна уява – здатність до соціологічного погляду. Це також навичка двостороннього перекладу з візуального образу на мову соціології і навпаки – ілюстрування мови соціології конкретними, видимими образами соціального життя. Випрацюванню візуальної уяви у цьому підручнику служать численні фотографії, яких тут удвічі більше, ніж у попередньому виданні. Вони ілюструють те, що я спостерігав у різних куточках світу, а також те, як я тренував власну візуальну уяву, підносячи до ока «Nikon».

Отже, певною мірою це підручник, написаний одночасно двома мовами – прозою, звичайним текстом, а також образами – і описовими ілюстраціями, і світлинами, які впіймав фотоапарат. Так двояко я представляю студентам моє розуміння соціології та суспільства.

Я мав багато нагод, щоб випробувати таку дидактичну стратегію на моїх студентах у багатьох країнах світу. Ця книжка поставала роками з нотаток і конспектів до моїх лекцій, передовсім у Ягеллонському університеті, але також п'ятнадцять разів у США (у Колумбійському університеті в Нью-Йорку та в Каліфорнійському університеті в Лос-Анджелесі), а також спорадично в кількох інших університетах Європи, Латинської Америки й Австралії. Отже, до книжки залучені мої студенти, польські й закордонні, які цю стратегію випробовували. Вона виправдала себе і в першому виданні цього підручника, яке потрапило до рук кільком десяткам тисяч польських студентів. Тепер, коли я вручаю студентам нове, виправлене і суттєво доповнене видання, то вірю, що цей посередній, віртуальний виклад за допомогою не стільки університетської кафедри, скільки тексту і фотографії, виявиться для читачів цікавим і корисним.

Редагування, виправлення і коректура такого обширного та складного тому вимагали професіоналізму найвищого класу. Моя щира подяка Матееві Габланковському, Малгожаті Бернацькій, а також Мирославові Кшишковському, без яких ця книжка не була б такою.

Краків, серпень 2011





## *Від автора*

Один із найвизначніших філософів ХХ століття Людвіг Вітгенштайн (1889–1951) писав: «Межі моєї мови – це межі мого світу». А це тому, що ми завжди мислимо за допомогою понять якоїсь мови. Ми знаємо стільки, скільки нам дозволяють слова, які ми вживаємо.

Переклад наукового чи художнього твору розширює межі світу, бо дає читачеві змогу добратися до сенсів, які були прихованими за текстом, написаним іншою мовою.

Мені завжди приємно чути про переклад моїх соціологічних праць іншими мовами. Тоді відчуваю, що ділюся своїм баченням суспільства, що збагатив і розширив соціологічну уяву читачів ще й інших країн. Мої книги та статті вже опубліковані 14 мовами світу. Втім особливу радість приносять переклади мовами країн, які близькі географічно та емоційно. А такою для мене, як і для багатьох поляків, є Україна. Згадую щиру гостинність, з якою мене приймали під час наукових візитів. А серед моїх студентів та аспірантів у Кракові є багато українців.

Хотів би, щоб праця «Соціологія. Аналіз суспільства» допомогла українським читачам краще зрозуміти себе та своє місце в суспільстві – те єдине й неповторне, де переплітаються особиста біографія і доля спільноти. Адже таке розуміння, у масштабі окремої одиниці, є умовою добре прожитого життя. А в суспільному масштабі – що більше людей мають таке розуміння, то більше шансів на щасливий розвиток має країна. Бажаю цього всім читачам.

Краків, 23.X.2020  
Пйотр Штомпка



## *Подяка*

Видати українською монографію «Соціологія. Аналіз суспільства» було б неможливо без сприяння автора цієї книги, видатного польського соціолога Пйотра Штомпки, який у квітні 2016 року як науковець прибув до Українського Католицького Університету (УКУ), щоб інавгурувати новостворену бакалаврську програму з соціології. Висловлюємо щиро подяку професорові Пйотру Штомпці за всебічну підтримку й доброзичливість.

Також хочемо згадати інституції, за сприяння яких побачило світ це видання. Передусім дякуємо Українському Католицькому Університетові, зокрема отцеві-ректору Богданові Праху та президентові-митрополиту Борисові Гудзяку, за надання фінансової підтримки для купівлі авторських прав у польського видавництва «Znak». Особливу подяку за вагомий фінансовий внесок у реалізацію цього видавничого проекту висловлюємо Фонду ім. Гайнріха Бьоля, Бюро Київ-Україна, зокрема Сергєєві Сумленному та Софії Олійник.

Дуже вдячні меценату Ярославові Руцишину, великому приятелю УКУ, який забезпечив фаховий переклад тексту під пильним оком Галини Теодорович. Хочемо згадати також багатьох інших людей, які спричинилися до цього видання. Щиро вдячні Оксані Міхеєвій, професорці кафедри соціології УКУ, яка є науковою редакторкою, натхненницею і рушійницею цього проекту. Дякуємо команді кафедри соціології УКУ за всебічну підтримку й наукове редагування тексту: Ірині Ващинській, Мирославові Кашуку, Інзі Козловій, Дмитрові Мироновичу, Данилові Судину, Вікторові Сусаку. За літературне редагування вдячні Анні-Марії Волосацькій. Дякуємо кожній людині, яка долучилася до видання українського перекладу книги, по-різному підтримувала та сприяла реалізації цього видавничого проекту.

Команда проекту: Ірина Ващинська, Мирослав Кашук, Інга Козлова, Дмитро Миронович, Оксана Міхеєва, Данило Судин, Віктор Сусак.





## Розділ 1

# Соціологія і суспільство

## Знання про суспільство і соціологія

Кажуть, що соціологія – це нова наука на дуже стару тему. Або що соціологія має коротку історію, але довге минуле. Справді, як окрема **царина наукового знання** вона з'явилася тільки-но в першій половині XIX століття. Назву «соціологія» запровадив у 1838 році французький філософ Огюст Конт, утворивши поняттєве зрощення з латинського *socius* (громада, суспільство) і грецького *logos* (мудрість, знання). У середині століття перші книжки, що мали в назві слово «соціологія», написав британський мислитель Герберт Спенсер. Однак мусило минути ціле XIX століття, перш ніж з'явилася соціологія як визнана академічна дисципліна, якої навчали в університетах.

Попри те, що інтелектуальне коріння соціологія мала в Європі, повне інституційне прийняття вона спочатку здобула в Америці. У Сполучених Штатах перший факультет соціології постав вже 1892 року в Університеті Чикаго (керував ним Альбїон В. Смолл), який одночасно був і засновником «*American Journal of Sociology*», донині головного соціологічного журналу у США). Американське соціологічне товариство (ASA), донині найбільша професійна організація соціологів, створена в 1909 році.

У Європі першу кафедру соціології відкрили 1895 року у Франції в Університеті Бордо (нею керував Еміль Дюркгайм, який від 1898 року ще й редагував дуже впливовий журнал «*L'Année Sociologique*»). У Німеччині

значно пізніше, аж 1919 року, в Університеті Мюнхена першу кафедру соціології створив Макс Вебер, прославлений уже професор економіки, або ж історії господарства, який 1909 року разом із Фердинандом Тьоннісом та Георгом Зіммеlem заснував перше німецьке соціологічне товариство. У Великій Британії лише після Другої світової війни соціологія здобула визнаний статус у головних університетах, аж до того часу в Оксфорді та Кембриджі її розробляли в рамках соціальної антропології, соціальної та політичної філософії. У Польщі творцем першого університетського соціологічного осередку був Флоріан Знанецький, засновник кафедри в Університеті Познані 1920 року та редактор першого польського соціологічного журналу «Przegląd Socjologiczny», який виходить і нині.

У міжнародному масштабі соціологи почали організовуватися 1893 року, коли французький учений Рене Вормс заснував елітарний, чисельно невеликий Міжнародний соціологічний інститут (Institut International de Sociologie, IIS). Однак лише 1949 року виникла масова організація світового рівня, яка об'єднує соціологів майже зі ста країн і налічує тепер понад три тисячі членів – Міжнародна соціологічна асоціація (International Sociological Association, ISA).

Отож соціологія – відносно молода дисципліна. Саме про це мені йдеться, коли кажу, що **соціологія має коротку історію**. Водночас рефлексія на тему суспільства одвічна й супроводжує людей від початків історії. Бо життя серед інших людей, контакти з іншими, співпраця, конкуренція, боротьба – це базові екзистенційні факти людського роду. Ми – стадний вид, живемо гуртом, – починаючи від сім'ї, далі – рід, плем'я, локальна спільнота, сусіди, друзі, співробітники, – і закінчуючи народом та врешті тим, що сьогодні проявляється дедалі чіткіше завдяки розширенню комунікаційних, економічних і культурних зв'язків та цілеспрямованій інтеграційній політиці, – континентальним або світовим суспільством, наприклад, європейським або всесвітнім. Це зауважили ще давні філософи (напр., Арістотель), визначаючи людину як «суспільну істоту» (*homo socius* або *homo politicus*).

Ми ніколи не є самі: завжди – від народження і до смерті – оточують нас інші, і ми мусимо якось радити собі з іншими, укладаючи наше життя серед інших. Ми набуваємо від цих контактів різний досвід, порівнюємо його з досвідом знайомих і рідних, узагальнюємо, виводимо з нього різні життєві стратегії, які застосовуємо у щоденній практиці. Отож

кожна людина в певному сенсі – соціолог. Тільки не в академічному, науковому сенсі. Про це мені йдеться, коли говорю, що **соціологія має довге минуле**.

Чим характеризується оте досоціологічне знання про суспільство? Воно постає у трьох іпостасях: як звичайне загальне знання, як мистецька чутливість і як філософська рефлексія. Загальне знання – це, по-перше, набір доволі **випадкових і особистих** спостережень. Кожен живе у своїй спільноті, відмінній від інших, в інших умовах, має власну, відмінну від інших життєву долю, інші успіхи й поразки, а водночас кожен схильний їх узагальнювати, трактувати як сукупні й типові. Нам здається, що наша перспектива, наша точка зору – єдино допустимі. По-друге, звичайна мудрість – **фрагментарна, а не цілісна**. Навіть тоді, коли вона сформульована як народне прислів'я, побутова приказка або як більш розбудовані міфи та оповідання, вона не творить системи. Її можна хіба що укласти в алфавітному порядку у словнику прислів'їв, з яких кожне стосується цілком різних справ, а до того ж іноді вони не узгоджуються між собою, стверджуючи суперечливі думки. По-третє, звичайна мудрість часто буває **похопливою**, не дуже турбується про тверде обґрунтування своїх висновків, про ретельну доказову базу висловлюваних істин, іноді задовольняється окремими фактами, а навіть уявленнями, міфами чи ілюзіями. І, нарешті, по-четверте, звичайне знання часто **аподиктичне**, не цурається категоричних оцінок, порад, оцінних суджень. Воно легко впадає в моралізаторство, рекламує часткові директиви і правила.

Знання про суспільство артикулює також мистецтво. Найочевидніше це виявляється щодо літератури, зокрема реалістичної прози (Чи ж не є прекрасними соціологами Бальзак, Золя, Фолкнер, Стейнбек, Грасс, Фуентес, Маркес, якщо згадати лише кілька імен?). На соціологічний зміст натрапляємо також у поезії та драмі. Чимало його і в публіцистиці. Спостереження та інтуїції на тему суспільства недискурсивно пропонує також малярство (Брейгел, Босх, Рембрандт, Веласкес, Гойя, Репін, Рівера, Сікейрос і багато інших), скульптура й навіть музична творчість, наприклад, опера. Величезною скарбницею соціологічного знання є кіно, фотографія, телевізійний репортаж.

І в цьому нема нічого дивного. Адже головна тема мистецтва – доля людини, а ця доля, як ми вже згадували, нерозривно пов'язана з суспільством. Так завдяки мистецтву реалізовується істотний ресурс соціоло-

гічного пізнання. Втім, очевидно, що це відбувається нібито принагідно. Цілі та устремління мистецтва – інші, а його цінність не вимірюється головно пізнавальною користю. Суворі стандарти пошуку об'єктивної правди не зобов'язують мистецтва. У цьому сенсі воно є ближчим до звичайного мислення, ніж до наукової соціології.

Третя іпостась досоціологічного суспільного знання – це соціальна філософія (або політична філософія), одна з головних течій філософії від давніх часів. Вона суттєво відрізняється від звичайного знання і мистецького пізнання. Передовсім тим, що має метою відкрити **правду** про світ. По-друге, це є фахова рефлексія, якою займаються **професійні мислителі**, а не побічна, під час щоденних життєвих справ чи мистецької творчості. Це дає їй змогу вийти за рамки індивідуального досвіду й обмежень суб'єктивного горизонту. Ця філософія спирається на широкі порівняльні спостереження різних суспільств, використовує історичні матеріали на тему суспільств минулого. По-третє, вона значно більшу увагу приділяє точному формулюванню і обґрунтуванню висловлюваних суджень, хоч постійно наголошує на розумовому обґрунтуванні, зв'язності міркувань, правомірності дедукції, а емпіричні чи історичні факти трактує тільки як ілюстрації. По-четверте, окремі тези тут пов'язують у цілісну **систему**, акцентуючи на їхній логічній цілісності та прагненні заповнити у знаннях всі прогалини, коли вони з'являються. Із таких філософських систем, що їх творили Огюст Конт чи Герберт Спенсер, власне і виникла соціологія. По-п'яте, типовою є **нормативна**, оцінювальна точка зору, а також амбіція формулювати вказівки та поради – практичні та політичні. Не випадково таку велику роль у соціальній філософії відіграє етика і такими численними є менш чи більш утопічні візії «досконалих суспільств». Соціологія з'являється із цих трьох форм досоціологічної думки, вона є продовженням, а водночас відмінною формою звичайного знання, мистецької творчості та суспільної філософії. Звісно, соціологія не відштовхує цих форм людської думки, а до них долучається, існує поряд з ними, вирізняючись, однак, у суттєвих речах. Переломним моментом є думка про те, що суспільство – це не хаос людських випадків, йому притаманні особливі **повторювані риси та закони**, а тому воно може бути предметом нового дослідницького підходу, що розвивається, починаючи від епохи Просвітництва, а саме – предметом сучасної, емпіричної, експериментальної **науки**, яка прагне формулювати загальні закони дійсності. Поширення на соціальний світ

модерного наукового підходу, що його уже від XVII століття застосовували до світу природи – в астрономії, фізиці, хімії, біології – започаткувало соціологію як науку.

Цей новий, науковий підхід вирізнявся трьома аспектами: тим, як знання здобувають, тим, як формулюють результати, і тим, як використовують отримані висновки. Отож, по-перше, наукова соціологія дотримувалася систематичного, стандартного способу випрацювання і обґрунтування достовірних тез, що називається **науковим методом**. Остаточним критерієм достовірності вважають емпірично або експериментально підтвержені соціальні факти. Соціологія шукала обґрунтованих узагальнень таких фактів у суспільних законах, вимагала чіткого формулювання думок і уникала оцінювань. По-друге, наукова соціологія пропонувала нові, чітко визначені, а найкраще – вимірювані поняття, тобто змінні, що творили своерідну **мову дисципліни**. Ці поняття мали застосовувати у твердженнях про залежність між різноманітними фактами чи явищами. А більшість тверджень мала бути логічно пов'язана в системи, що зветься «науковими теоріями». По-третє, наукове соціологічне знання мало служити твердій, обґрунтованій відповіді на різні запитання. Насамперед на описові: **Як є насправді?** Тут роль соціології полягала у спростуванні й викритті міфів та ілюзій, типових для звичайного підходу, чи перебільшень та ідеалізацій, що є у мистецтві. Тож передовсім вона мала верифікувати факти. Соціологія також повинна була заглядати під поверхню спостережуваних явищ, шукати глибших, прихованих пластів соціальної дійсності. Врешті вона повинна була відкривати випадкові, неусвідомлювані соціальні наслідки дій, що їх вчиняють члени суспільства. Наступне запитання – **Чому є саме так?** Тут соціологія прагнула шукати більш фундаментальні причини, аніж ті, що їх підкидав здоровий глузд, відкривати глибокі механізми явищ, вказувати на їхній зв'язок із контекстом інших одночасних явищ, а також із послідовністю раніших явищ. Вона хотіла також краще, ніж це робила філософія, розрізняти дійсні та позірні причини. По-третє, соціологія хотіла передбачати майбутній перебіг подій, відповідати на запитання **Як буде?** Однак не задовольнятися передчуттями чи пророцтвами, а з наукових законів виводити очікувані тенденції, робити обґрунтовані суспільні прогнози. І врешті, по-четверте, соціологія мала практичні прагнення: вона хотіла давати науково обґрунтовані поради про те, **що робити, щоб змінити суспільство** в бажаному напрямі. Вона адресувала

ці поради політикам та правителям, які керували суспільним життям, але також звичайним людям, надаючи їм змогу краще орієнтуватися в суспільстві, а отже, – кращі шанси, щоб реалізувати їхні бажання і прагнення.

Ці риси наукової соціології, що на них вказали вже творці цієї дисципліни в ХІХ столітті, зберегли свою актуальність донині. Вони також визначають спосіб поведінки сучасних соціологів та цілі, які вони перед собою ставлять. А точніше – більшості сучасних соціологів, бо наприкінці ХХ століття з'явилися й такі, які ставлять під сумнів перевагу наукового підходу над інтуїтивним пізнанням, опертим на емоціях, натхненні, осяянні, естетичних, мистецьких переживаннях тощо. Є ще й інші, які визнають доцільність наукового підходу щодо природи чи техніки, але відкидають думку про наявність якихось законів і залежностей у соціальному світі, трактуючи його як сферу цілковитої випадковості, довільності, плинності та фрагментарності. Таке руйнування наукової соціології здійснюється під модним гаслом **постмодернізму**. Цей напрям, на щастя, лише маргінально впливає на те, що роблять соціологи в усьому світі, і сьогодні уже видно, що це відхилення швидко відходить, бо є глухим кутом у розвитку дисципліни.



### ОГЮСТ КОНТ (1798–1857)

Французький філософ, який у своїй головній шеститомній праці *Cours de philosophie positive* («Курс позитивної філософії»), виданій у 1830–1842 роках, синтезував усе дотогочасне наукове знання, пропонуючи поширити його на сферу явищ, пов'язаних із суспільним життям, та започатковуючи нову наукову дисципліну – соціологію.

Наукове або інакше – «позитивне» – мислення було в його розумінні вінцем еволюції людської думки, що проходила три стадії: теологічну (коли в поясненні явищ люди звертаються до надприродних сил або до божественної істоти), метафізичну (коли люди пояснюють явища за допомогою абстрактних понять і розумового споглядання) і, врешті, позитивну (коли вони формулюють твердження, оперті на фактах та залежностях співіснування чи наступності між фактами). Соціологія була для Конта вершиною в ієрархії наук, вона могла виникнути тільки на базі давніших наук: математики, астрономії, хімії, фізики, біології. Бо ж вона вивчає предмет найвищого ступеня складності.

Світ природи та суспільства становить єдність, тому метод соціології мусить опиратися на ті самі принципи, що й методи природничих наук. Соціологія має наслідувати методологічні взірці природничих наук, зокрема опиратися на факти й за спостережувані

факти не виходити. Головним дослідницьким підходом соціології є порівняльний метод. А метою – «розуміння – передбачення – запобігання», тобто формулювання пояснень, із яких можна вивести передбачення і практичні поради. Особливою рацією існування соціології є фундаментальний суспільний злам, що стався в результаті революцій XVIII століття, а особливо Великої французької революції: заміна традиційного суспільства модерним, опертим на промисловості, зурбанізованим та республіканським. Нова система не розвивається спонтанно, вона вимагає раціонального керівництва, підстави якого повинна забезпечити власне соціологія.

Конт порівнював суспільство із складним організмом, тобто використовував органічну аналогію. Структуру суспільства, або інакше – анатомію, повинна досліджувати «соціальна статика», а його функціонування і змінність, тобто фізіологію, – «соціальна динаміка». Фундаментальною складовою суспільства є соціальні групи, а серед них найбільшу роль відіграє сім'я. Від Конта походить відома приказка, що сім'я – основна клітина суспільства. Суспільство неперервно розвивається, а напрям і етапи цього розвитку визначає згаданий вище «Закон трьох стадій».

#### ЛІТЕРАТУРА

A. Comte, *Metoda pozytywna w szesnastu wykładach*, Warszawa 1961: PWN.

A. Comte, *Rozprawa o duchu filozofii pozytywnej*, Warszawa 1973.

B. Skarga, *Comte*, Warszawa 1966: Wiedza Powszechna.

M. Kucia, *Comte*, w: *Encyklopedia socjologii*, t. 1, Warszawa 1998: Oficyna Naukowa, s. 97–99.

J. Szczepański, *Socjologia. Rozwój problematyki i metod*, Warszawa 1969: PWN, s. 49–72.

J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, t. 1, Warszawa 1981: PWN, s. 255–295.

## «Науковість» соціології: візії та обґрунтування

Однак загальне визнання наукового статусу соціології не повинно вести до наївного ототожнення науки про суспільство з науками про природу. Цю помилку допускали творці соціології XIX століття, які вимагали, щоб нова дисципліна просто наслідувала ті дослідницькі методи і процедури, які виробили більш дозрілі, старші природничі науки: астрономія, фізика, хімія, біологія. Огюст Конт окреслив ці методи як «позитивні», що подолали давніші «теологічні» й «метафізичні» способи мислення; тому спосіб розвивати науку, яку він запропонував для соціології, називаємо **позитивістським**. Ця модель науки передбачала кілька вимог. По-перше, обмеження наукового пізнання вивченням фактів, безпосередньо спостережуваних чуттями, без формулювання будь-яких тез про характер, суть, фундаментальні механізми явищ. По-друге, формулювання узагальнень шляхом обережної індукції, через дедалі численніші спостереження фактів, а потім класифікацію їх за подібністю. По-третє,

зведення наукових законів до простих тез про залежність між спостережуваними фактами: або того типу, що деякі факти настають разом, або один після одного. По-четверте, просте, висновування із наукових законів передбачень на тему майбутніх явищ. По-п'яте, висновування із законів і передбачень практичних порад на тему запобігання новим фактам або породження їх, переклавши їх на мову вчинків, подібно як у медицині, де з біологічного, хімічного тощо знання виводять принципи запобіжних заходів і терапії; або як в інженерії, де із законів механіки виводять технічні методи спорудження будинків або мостів.

Залишмо поза увагою питання, чи така характеристика занадто не спрощувала того, що насправді робили Кеплер, Ньютон, Лавуазьє, Фарадей та інші творці модерного природознавства. Для нас важливо, що вимога наслідувати в соціології методи природничих наук крила в собі припущення, що предмет у них, по суті, такий самий, що фізичний світ і суспільство мають однакову природу. Уявлення про єдність природного та соціального світів називаємо **натуралізмом**. Натуралізм був невід'ємним доповненням позитивізму.

Ще у XIX столітті таке розуміння науковості соціології піддали сумніву кілька мислителів. Німецькі філософи Вільгельм Дільтей і Генріх Ріккерт заперечили тезу про єдність природи й суспільства, зауваживши, що в людському світі є речі, які не трапляються у природі: значення, сенси, символи, правила, норми, цінності, одне слово – **культура**. Суспільство фундаментально відмінне від природи. Із такої позиції, яку називаємо антинатуралістичною, виводив подальші висновки творець німецької соціології Макс Вебер, пропонуючи цілковито протилежну до Контової модель обґрунтування соціології. Вона називається антипозитивістською або **гуманістичною**. Згідно з таким уявленням, наука не може обмежуватися інтересом до «поверхових» фактів, спостережуваних чуттями, а мусить сягати глибше, саме до прихованих, неспостережуваних значень і цінностей, що їх люди пов'язують із цими фактами, а виявити їх може тільки розумова інтерпретація. Метод **розуміння** соціальних явищ, який запропонував Вебер, суттєво вплинув на тогочасну соціологію, особливо на ту її течію, яку називаємо герменевтичною. Тогочасна герменевтика розвинулася в напрямі розв'язання основних труднощів методу розуміння – небезпеки суб'єктивізму інтерпретації, яка підважує таку істотну для науки вимогу, як об'єктивізм – незалежність знання від того, хто його форму-



лює. Уже британський філософ науки Карл Р. Поппер наголошував на ролі відкритої критики в науковому середовищі як механізму контролю і корекції однобоких поглядів. Схожу пропозицію висловив німецький філософ і соціолог Юрген Габермас, який вказав, що інтерпретація розуміння набуває об'єктивного характеру, якщо її формулюють через відкриту дискусію за участі багатьох дослідників в умовах «ідеальної комунікативної ситуації», тобто повної свободи висловлювання, рівних позицій дискутантів, відсутності будь-якого зовнішнього тиску й аргументів не по суті. Знання, що виникає з такого цілком демократичного дискурсу, – вільне від суб'єктивних викривлень.

До антипозитивістського й антинатуралістського зламу в соціології спричинилися і польські соціологи. Батько академічної польської соціології Флоріан Знанецький, разом з американським психологом Вільямом Томасом, був творцем концепції «**гуманістичного чинника**». У ній було наголошено на тому, що всі соціальні факти, які, на відміну від природничих, завжди пов'язані з діяльністю людей, є фактами «чиймись, а не нічийними», тобто поміщені в рамки життєвих досвідів якихось одиниць або спільнот, які з ними стикаються, їх зауважують, зазнають, переживають, інтерпретують, оцінюють. Тобто природно містять отой «гуманістичний чинник». Тому досліджувати їх можна тільки з перспективи тих людей, досвіди яких вони відображають, поміщаючи себе в їхнє становище, дивлячись на світ їхніми очима, розшифровуючи їхню ієрархію цінностей, систему законів, якими вони керуються, а не через якесь абстрактне, зовнішнє спостереження. Іншими словами, суспільство завжди треба досліджувати, враховуючи «гуманістичний чинник». Конкретним виявом такої методологічної позиції було те, що Томас і Знанецький у своїй монументальній праці про польських емігрантів «Польський селянин в Європі та в Америці» («Chłop polski w Europie i w Ameryce») оперлися на особливі джерела. Вони звернулися до листів і щоденників, тобто до «особистих документів», як вони це називали. Так вони змогли дійти до автентичних поглядів емігрантів, закинутих у нове і чуже для них суспільне й культурне середовище, зрозуміти «зсередини» їхні проблеми та драми. Антинатуралістська та антипозитивістська течії, дуже впливові від часу Знанецького, активізувалися у Польщі після Другої світової війни завдяки двом визначним вченим – Юзефові Халасінському і Станіславові Оссовському. Перший присвятив свою увагу гуманістичній за

своєю суттю проблематиці культури і, досліджуючи її, і далі користувався методом інтерпретування щоденників (наприклад, у відомій праці «Молоде покоління селян» («Мłode pokolenie chłopow»)); другий глибоко обґрунтовував тезу про принципову «особливість суспільних наук» порівняно з науками про природу.

Типову для позитивістської моделі тезу про так звану **«симетрію пояснення і передбачення»**, тобто про те, що, маючи у своєму розпорядженні наукову теорію, яка тлумачить факти, можна формулювати достовірні передбачення майбутніх соціальних явищ, – цю тезу від часів Конта піддало сумніву багато соціологів. Вони звернули увагу на те, що, навіть знаючи всі закони, яким підпорядковується життя суспільства, ми не зуміли б передбачити, у яких унікальних комбінаціях вони проявляться і як навзаєм вплинуть на свої кінцеві наслідки. Адже навіть у найпростішій соціальній ситуації виникає величезна кількість чинників, кожен з яких запускає дію інших законів. До того ж, кожна цілеспрямована, запланована дія тягне за собою велику кількість **незапланованих наслідків**, побічних чи навіть протилежних до запланованих, часто дуже завуальованих і віддалених. Деяка аналогія цієї проблеми виникає і в природничих науках. Бо ж ми знаємо всі закони гравітації, а не можемо передбачити, де впаде листок, що його несе вітер, маємо у своєму розпорядженні всі закони метеорології, але нам постійно не вдаються прогнози погоди, дуже багато знаємо на тему тектоніки, а землетруси й виверження вулканів застають нас зненацька, вже повністю знаємо структуру людського геному, але небагато можемо сказати про те, із якими здібностями народиться дитина, які хвороби матиме та коли помре. Дехто каже, що рух метеликових крил десь у джунглях Амазонії причетний до виникнення урагану на Філіппінах чи у Флориді – через нескінченний ланцюжок зв'язків в атмосфері. Подібно в суспільних науках: хоч ми так багато знаємо про економіку, нас постійно застають зненацька біржові кризи, зміни курсу валют і цін на нафту. Нікому ще не вдалося передбачити активізації суспільних рухів, вибуху масових протестів чи революції. Жодна, навіть наймудріша політична реформа, не здійснюється, на жаль, без прикрих несподіванок. А в меншому масштабі ми ніколи не є впевнені, як вчинить завтра наш знайомий чи приятель, ані що зробить через хвилину водій на сусідній смузі автостради.

Звісно, можна сказати, що причиною цього є просто молодість соціології і недостатність наших знань. Але це тільки частина правди. Бо є

засадничі причини, які пов'язані з тим, що, передбачаючи соціальні явища, ми передбачаємо дії людей, до того ж – людей, які діють не відособлено, а серед інших людей, контактуючи і взаємодіючи з іншими. Тож багато соціологів (наприклад, відомий німецький соціолог Ніклас Луман наголошують, що навіть окрема соціальна дія обтяжена чималою непевністю, довільністю, «примхливістю», випадковістю. Як зазначає британський теоретик Ентоні Гідденс, «людина завжди може вчинити інакше», ніж ми очікуємо<sup>1</sup>. А якщо маємо справу з груповою чи масовою поведінкою, коли люди взаємно впливають на поведінку одне одного, то ця невизначеність незмірно посилюється. Друга принципова особливість соціальних дій порівняно з природничими об'єктами полягає у тому, що люди мають у своєму розпорядженні власне, правильне або хибне, знання про свою ситуацію, соціальне оточення, шанси, доступні засоби, і діють, опираючись на таке знання. Це знання походить з найрізноманітніших джерел, унікального досвіду, контактів – для кожного інших, накопичується в пам'яті з дитинства, а потім проявляється в діях. Передбачити конкретний характер цього знання неможливо. А ще важче передбачити не дії одиниці чи групи, а стан усього суспільства в якийсь момент майбутнього. Навіть якби соціологічні закони дозволяли нам вивести передбачення щодо всіх аспектів майбутнього суспільства, то – як зауважив Карл Поппер – одне ми не в стані передбачити точно, а саме – **майбутнє знання**, що його матиме майбутнє суспільство. А від рівня і характеру знання власне величезною мірою й залежить характер суспільства. Чи можна було сто років тому передбачити телевізор, інтернет, мобільні телефони та особисті комп'ютери? А однак ці творчі, а отже, за означенням – **непередбачувані** відкриття цілковито змінили соціальний світ. Отож ми мусимо погодитися з певною невизначеністю соціального життя і забути про мрії позитивістів, що соціальні події можна буде передбачати так само точно, як рух планет.

Ще з одним припущенням позитивістської моделі науки розправляється сучасна соціологія. Якщо Макс Вебер по-новому окреслив характер соціологічного знання, то відхід від позитивістського, «інженерного» розуміння того, як застосовувати соціологію, завдячуємо німецькому мислителю Карлові Марксу. Він звернув увагу на те, що суспільне знання, на відміну від знання природничого, має **ідеологічне значення**, тобто, як він писав, «стає реальною силою, якщо піднімає і веде за собою

---

<sup>1</sup> A. Giddens, *The Constitution of Society*, Cambridge 1984: Polity Press, s. 9.

маси»<sup>2</sup>. Іншими словами, концепції, доктрини, візії, теорії, інформація мають у суспільному світі практичне значення, оскільки змінюють мислення людей, їхню мотивацію, наміри, міркування, а в кінцевому підсумку – їхні дії. А з масових дій власне і складається соціальний *praxis*. З цілковито іншого боку і значно пізніше на подібну думку натрапляємо у класика американської соціології ХХ століття Роберта Мертона. Він описав механізм так званих «самоздійснюваних і самовбивчих прогно-зів». У першому випадку люди, серйозно сприймаючи якусь теорію і передбачення, що з неї випливають, навіть якщо вони помилкові, доводять до того, що теорія справджується. Наприклад, інвестори, які переконані, відповідно до теорії економічних циклів, що наближається рецесія, забирають капітали з біржі, що призводить до паніки, краху і справжньої кризи. Або навпаки, екологічні рухи, зважаючи на підтверджені теорії про так званий тепловий ефект, домагаються заборони викиду деяких газів, щоб обмежити отруєння атмосфери, внаслідок чого не настає потепління клімату. В обидвох випадках сама теорія, чисте знання через людську свідомість і людські дії вплинули на практику, змінюючи дійсність.<sup>3</sup> Такого феномену немає у природі. Астрономічні теорії не змінюють руху планет, теорія відносності не пришвидшує і не сповільнює розбігання галактик, а відкриття ДНК не змінює процесів спадковості. Сама теорія тут практично нейтральна, і лише в деяких випадках прикладні науки – технічні, інженерні, медичні – здатні вивести з теорії деякі конкретні вказівки, що потім впроваджують у промислову, лікувальну тощо практики. Сучасна соціологія надає великого значення цьому особливому суспільному знанню, називаючи його «рефлексій-ністю» (наприклад, у концепціях Ентоні Гідденса).

Видається, що соціологія у своїй основній течії успішно пододала спадок наївного натуралізму та позитивізму. Сьогодні явно панує гуманістичний підхід, соціологія розуміюча, герменевтична, інтерпретаційна, культуралістська. Переважає уявлення про часткову невизначеність соціальних подій і безпосередній, рефлексивний вплив соціального знання на суспільство. Однак також натрапляємо, і у польській соціології також, на епігонів позитивістського підходу. До цієї традиції належать біхевіористські теорії, теорії «елементарної соціальної

<sup>2</sup> K. Marks, F. Engels, *Dziela*, t. 1, Warszawa 1960: Książka i Wiedza, s. 466.

<sup>3</sup> R. K. Merton, *The Self-Fulfilling Prophecy*, w: R. K. Merton on Social Structure and Science, P. Sztompka (red.), Chicago 1996: The University of Chicago Press, s. 183–204.

поведінки» (наприклад, Джорджа Гоманса), теорії мережі (у Польщі їх розвиває Яцек Шматка, теорії «соціального обміну» (наприклад, Пітера Блау) чи теорії «раціонального вибору» (наприклад, Джеймса Коулмана, Юна Ельстера, Рассела Гардіна). А в питанні про застосування соціології постійно оживають різні концепції «соціальної інженерії» або «соціотехніки» (наприклад, у концепції Адама Подгорецького), які займають зовнішню, маніпуляторську позицію щодо суспільства, переважно підпорядковуються інтересам еліт і трактують людей як маріонеток, яких можна поганяти батоном і захочувати пряником.



### СТАНІСЛАВ ОССОВСЬКИЙ (1897–1963)

Видатний польський соціолог, моральний та інтелектуальний авторитет у період після Другої світової війни. Найважливіші книжки – *«Więź społeczna i dziedzictwo krwi»* («Суспільний зв'язок і спадок крові», 1939), *«Struktura klasowa w społecznej świadomości»* («Класова структура в суспільній свідомості», 1957), *«O osobliwościach nauk społecznych»* («Про особливості суспільних наук», 1962).

Був представником гуманістичної орієнтації, розуміючи принципові відмінності – онтологічні, епістемологічні й методологічні – між природничими та суспільними науками. Специфічні об'єкти соціального світу – це знаки, пізнавати які не можна через зовнішнє спостереження – потрібно інтерпретувати сенси. Інтерпретуючи, люди виявляють своє ставлення до означених об'єктів, надаючи їм цінності. Ставлення може полягати у визнанні, відчуженні або реалізації. Так твориться «поліморфізм цінностей»; три шкали цінностей можуть бути взаємно неспівмірними.

Суспільна свідомість – це сукупність понять, уявлень, переконань, оцінок, типова для людей у певному середовищі, яка міцніше завдяки тому, що її вважають спільною з іншими. Усі явища суспільного життя мають свідомісний аспект. Соціальний зв'язок, а особливо зв'язок національний чи етнічний – це передовсім справа уявлень, переконань, патологічні форми яких – расизм, шовінізм – Оссовський викривав і таврував, але водночас висловлювався за їхні позитивні прояви: патріотизм, пов'язаний із поняттям «приватної вітчизни» та «ідеологічної вітчизни». Подібно і класова структура – це явище, яке набуває значення для соціальних дій, тільки коли переламається у свідомості. Вузьке, дихотомічне поняття класу, пов'язане з опозицією економічних інтересів власників і робітників, – це тільки один вимір ієрархічної диференціації, що існує в суспільній свідомості. Інші «градаційні» візії – це драбина влади та престижу.

Суспільний порядок ґрунтується на соціальній комунікації. Залежно від характеру комунікації можна виокремити чотири типи «суспільного ладу»: а) лад «колективних уявлень», опертий на спільних традиціях і поведінкових звичках; б) поліцентричний лад, типовий для демократичного устрою; в) моноцентричний лад, що виникає в авторитарних, тоталітарних чи диктаторських системах і г) лад, опертий на системі багатоступене-

вих порозумінь. Тут замість примусу з'являється діалог, дискурс, узгодження політичних поглядів і рішень між вільними одиницями, що не перероджується в анархію завдяки координаційній і посередницькій ролі політичного центру. Цей особливо бажаний тип суспільного ладу вимагає свідомих, залучених і освічених громадян. Шляхом до нього має бути підвищення освітнього рівня всього суспільства. Оссовський був предтечею сучасних концепцій «діалогічної або деліберативної (дорадчої) демократії».

#### ЛІТЕРАТУРА

S. Ossowski, *Dzieła*, Warszawa 1966–1970: PWN.

E. Mokrzycki, *Ossowskiego koncepcja nauk społecznych*, Warszawa 1974: PWN.

A. Kłoskowska, E. Mokrzycki, *Ossowski*, w: *Encyklopedia socjologii*, t. 3, Warszawa 2000: Oficyna Naukowa, s. 43–47.

## Суспільство – предмет соціології

Етимологія слова «соціологія» – це наука про суспільство. Вище ми визначили, що означає «наука». Але що означає «суспільство»? Передовсім на думку спадає сукупність людей у межах конкретної держави – польське суспільство, французьке суспільство, японське суспільство, американське суспільство; така асоціація, мабуть, найпоширеніша. Повсякденне мислення дуже конкретне, а вже кілька століть панівною формою, у якій плине життя людської громади, є саме держава. Але власне – кілька століть! А чи до того не було суспільства? І чи, може, не буде суспільства, якщо справдяться прогнози політологів про поступовий занепад національних держав та заміну їх іншими формами регіональної чи навіть глобальної організації та адміністрації? Наукове мислення спирається на абстракції, відхід від конкретики. Отож для сучасної соціології суспільство – це не конкретна спільнота, а радше особливий **рід реальності**, що найрізноманітнішими способами виявляється у колективах різного масштабу. Державне чи національне суспільство – це тільки один із видів суспільства. Бо суспільство – це також колектив, менший від держави: сім'я і родина, локальна спільнота і сусіди, коло друзів і товариський клуб, секта і парафія, громадська організація і політична партія, клас і соціальна верства, етнічна група й національна меншина, школа й університет. Суспільство – це також колективи, більші від держави: міжнародні корпорації, великі Церкви, цивілізації, федерації, регіональні, континентальні спільноти чи врешті глобальне суспільство. Уся гама цих колективів різного масштабу, від

кількоособових до кількамільярдних – це для соціолога різновиди суспільства.

Друге уявлення повсякденного мислення – це ототожнення суспільства із групою людей, великою кількістю конкретних осіб. Майже неможливо опиратися думці, що суспільство – це ніщо інше, як люди, бо нічого іншого ми наочно не спостерігаємо. Отже, сім'я – це батько, мати, діти. Університет – це професори, асистенти і студенти. Фірма – це директори і працівники. Церква – це священники та віряни. Польща – це поляки. Звісно, що все це правда, але це лише часткова правда. Увага зосереджується тільки на одному аспекті суспільства, **множині індивідів**, або інакше – популяції. Наука і тут вимагає йти далі, відійти від очевидності й конкретики.

Отож соціологія, по-друге, зауважує, що говорити про суспільство можна тоді, коли між окремими індивідами є якісь зв'язки, залежності, **відносини**, які пов'язують окремих людей у якусь цілісність. Творці соціології – Огюст Конт і Герберт Спенсер – послуговувалися тут аналогією з організмом. Як біологічний організм це не лише поєднання клітин, тканин, органів, а гармонійна цілісність, у якій все функціонує разом, так і суспільство – це не лише люди, а й зінтегрований і функціональний соціальний організм. У сучасній соціології відлунням цієї перспективи є категорія **соціальних груп**, від найменших, наприклад, сім'ї, до найбільших, наприклад, нації.

У ХХ столітті було зроблено ще один крок до абстрагування – замість поняття організм запроваджено поняття **соціальна система**, учасниками якої є не стільки конкретні одиниці, особи, скільки деякі соціальні позиції, які можна ідентифікувати, або ж пов'язані з цими позиціями ролі (наприклад, у концепції Талкотта Парсонса чи Нікласа Лумана. Соціальна система – це, наприклад, лікарня, а отже, команда, у якій поєднані такі позиції (статуси), як ординатор, лікарі, медсестри, реабілітологи, рентгенологи, пацієнти, де всі виконують якісь приписані їхній позиції, взаємодоповнювальні ролі.

Наступний крок на шляху абстрагування полягає у тому, що з цілісної системи виокремлюють тільки мережу міжособистісних відносин і зв'язків. Зауважено, що можна шукати закономірності зв'язків і відносин незалежно від того, кого вони пов'язують – яких осіб чи які позиції, і незалежно від того, у яких групах проявляються. Як у геометрії ми досліджуємо точки, лінії, трикутники, багатокутники незалежно від

конкретних об'єктів такої форми, так у «соціальній геометрії», яку запропонував один із творців німецької соціології Георг Зіммель, соціолог має зосереджувати увагу на чистих «соціальних формах». У сучасній соціології вживаємо в цьому сенсі поняття **структура** (наприклад, у концепції Клода Леві-Стросса чи, дещо інакше, у Роберта Мертона). Наприклад, структура конфлікту має свої закономірності незалежно від того, чи конфлікт виникає у сімейній суперечці, чи у вуличній бійці, боксерському матчі чи на війні. Структуру домінування, або інакше – влади, можна досліджувати незалежно від того, чи вона проявляється у стосунку батька до сина, директора до працівника, єпископа до священника чи тренера до спортсмена.

П'ятий крок до абстрактного сприйняття суспільства було зроблено тоді, коли спостерегли, що люди належать до груп, беруть участь у соціальних системах, вступають у структурні залежності та відносини з іншими людьми лише одним способом – своєю **активністю**, тим, що роблять і що говорять. До кола друзів належимо лише якщо зустрічаємося, доброзичливо і з довірою ставимося одне до одного, є лояльними одне до одного і добре відгукуємося про друзів, коли спілкуємося з третіми особами. До футбольної команди належимо лише за умови, що граємо у футбол, приходимо на тренування, беремо участь у матчах. Класик німецької соціології Макс Вебер скерував свою увагу на соціальні дії як на основний матеріал, із якого виникають усі соціальні явища і всі соціальні структури. З цієї перспективи суспільство – це складний конгломерат соціальних дій та їхніх наслідків. Навіть такі величезні та складні соціальні реальності, як капіталізм, – це для Вебера складний результат масових дій людей, які купують, продають, інвестують, організують виробництво, заощаджують тощо, а отже, реалізують те, що він називав «духом капіталізму». У соціології ХХ століття, а особливо в її американській течії (наприклад, у Кулі, Міда, Гоманса, Коулмена) наголошення на дії як на суті соціального світу донині панівне.

Шостим, надзвичайно важливим спостереженням завдячуємо також Максіві Веберу, але також його французькому ровесникові Емілю Дюркгайму. Вони стверджують, що кожна соціальна дія має певний сенс, **значення**, щобільше – це значення має характер «соціального факту», який накладають людям ззовні як щось, що їх зобов'язує, чим їх зв'язує середовище, у якому вони народилися, були виховані і в якому живуть. Ми вміємо грати у футбол, а не у крикет, бо народилися на березі Вісли,



а не Темзи. Ми вітаємося, подаючи руку, а не торкаючись носами, бо ми – не ескімоси. Ми їмо виделкою і ножем, а не паличками, бо живемо не в Китаї. Дбаємо про банківський рахунок і марку нового автомобіля, на жаль, більше, ніж про спасіння, бо народилися не в Середньовіччі, а в суспільстві споживання. Нині щоб описати той набір значень, символів, взірців, правил, норм, цінностей тощо, які керують діями людей, визначають їх індивідуальну ідентичність, окреслюють їхню участь у спільнотах, визначають, які відносини вони встановлюють з іншими людьми, – вживаємо поняття **культура**. Сучасна соціологія приписує культурним аспектам суспільства величезну роль (взірцем тут є французькі соціологи, як-от П'єр Бурдьє, Мішель Фуко, Жан Бодріяр).

Сьомий крок у напрямі абстрактного способу представлення соціальної реальності полягає у відкиненні погляду на суспільство як на незмінний, статичний об'єкт. Очевидно, що істотні елементи динамічного підходу існували від початків, відколи виникла соціологія. Увагу звернено на те, що існують два типи змінності організму або соціальної системи. Передовсім це еволюція, тобто розвиток, що веде до неперервного зростання, урізноманітнення, ускладнення структур і функцій у рамках усього суспільства, і, рідше, – «соціальна фізіологія», тобто щоденне функціонування суспільних органів і тканин, необхідне щоб підтримувати життя організму. Крім того, наголосивши на дії, ми ввели в образ суспільства рух і змінність. Але остаточні висновки з цього зроблено тільки-но наприкінці ХХ століття, коли було відкинено будь-які ідеї про оречевлені соціальні об'єкти – незмінні організми та системи, бо все, що існує в суспільстві, – це **соціальні події**: мінливі, постійно змінні, флуктуючі конфігурації сформованих культурою соціальних дій. Замість того, щоб говорити про незмінні соціальні форми, почали говорити про «фігурації» (Норберт Еліас), замість говорити про структури – почали говорити про «структурації» (Ентоні Гідденс), замість про соціальні організми – про соціальне життя, замість про існування суспільства – про «постання» суспільства (Пйотр Штомпка).

Таким чином у розвитку соціології викристалізувалося сім точок зору на те, чим є суспільство. Першу, найближчу до повсякденного мислення і найконкретнішу назвімо **демографічною**; з цієї точки зору суспільство – це просто популяція, велика кількість, сукупність індивідів. Другу точку зору назвімо **груповою**, тут суспільство – це складені з індивідів внутрішньо зінтегровані структури, уже не довільна сукупність, а спаяна

структура. Третю назвімо **системною**: суспільство – це комплекс пов’язаних між собою позицій (статусів) і типових для них ролей. Четверту назвімо **структурною**: суспільство – це лише мережа соціальних зв’язків, тобто вже не об’єктів, а форм і схем соціальних відносин. П’яту назвімо **активістською** (або інтеракціоністською), де суспільство – це конгломерат взаємно зорієнтованих одні на одних дій індивідів. Шосту назвімо **культуралістською**: суспільство – це матриця значень, символів і правил, що їх визнає громада, які накладають свій відбиток на соціальні дії. Сьому назвімо **подієвою** або польовою, де суспільство – це безнастанно мінливе поле, сповнене соціальних подій. На цьому полі спільноти індивідів взаємно скеровують одні на одних культурно детерміновані та структурно продумані дії; під час цього процесу самі змінюються і створюють групи, соціальні системи, структури й культуру, які становлять контекст для майбутніх дій. При такому підході суспільство не «існує», а весь час наново **«постає»**.

Соціологічні орієнтації \ Аспекти суспільства	ПОПУЛЯЦІЯ	СПІЛЬНОТА	ПОЗИЦІЇ/ РОЛІ	ВІДНОСИНИ	ДІЇ	ЗАКОНИ	ПОДІЇ ПРАКТИКИ
ДЕМОГРАФІЧНА	+						
ГРУПОВА		+					
СИСТЕМНА			+				
СТРУКТУРНА				+			
АКТИВІСТСЬКА					+		
КУЛЬТУРАЛІСТСЬКА						+	
ПОДІЄВА							+

Таблиця 1. Головний акцент різних соціологічних орієнтацій

У рамках цього останнього підходу, близького авторові підручника, можна запропонувати таку дефініцію суспільства: суспільство – це все те, що діється поміж людьми. Або інакше: суспільство – це поле соціальних відносин у безнастанному процесі поставання. А що є найменшою складовою, елементарною частинкою суспільства? Не просто індивід, не

окрема дія, а соціальна подія, тобто кожен епізод контакту, зіткнення людей, чи то окремо (наприклад, розмова), чи то зібранням (наприклад, мітинг). Отже, дефініція може звучати й так: суспільство – це всі події, **що відбуваються в соціальному просторі.**

Чим у такій перспективі є окрема людина, людська одиниця? Нічим більшим, ніж жителем деякого унікального місця в соціальному просторі, своєрідним **вузлом у мережі соціальних відносин.** Усе, що є соціального в нас, – результат пов'язаності з іншими й реалізується через пов'язаність з іншими. Ми є «результуючою» того, з ким у житті зіткнулися, кого долучили до нашого соціального простору. Наша особистість є немовби записом досвіду, знання, вмінь, почерпнутих із контактів з іншими людьми. Самі собою, ми є автономні лише як біологічні організми – оті мішки зі шкіри, у яких «ферментує давнє м'ясо»<sup>4</sup>, – як презирливо це називає поет. Натомість наша специфічно людська конституція (мислення, уява, мова, культура, ідентичність) є наскрізь соціальною. Це розуміли вже класичні автори цілком різних філософських традицій. Карл Маркс у «Тезах про Феєрбаха» писав: «Людська сутність – не є абстрактом, властивим окремому індивідові. У своїй дійсності вона є сукупністю соціальних відносин»<sup>5</sup>. А Георг Зіммель у тому самому дусі говорить: «Буття людини, його суть і зовнішні прояви детерміновані тим фактом, що живемо ми серед взаємних відносин з іншими людьми»<sup>6</sup>.

## Багатовимірність соціальних ситуацій

Варто наголосити, що ці сім перспектив не вилучають одна одну. Їх можна трактувати як **комплементарні**, застосовувати одночасно. Суспільство – це все те разом, багатовимірне, багатоаспектне буття, що існує на всіх семи рівнях. Проаналізуємо два найпростіші приклади. Насамперед – сім'ю. Для демографічної точки зору суттєва передовсім чисельність сім'ї – те, хто в ній є, наприклад, п'ятеро осіб. Далі важливим буде розподіл таких характеристик, як вік, стать, а отже, що в сім'ї є трое чоловіків (батько і двоє синів) і дві жінки (мати та дочка), а також

<sup>4</sup> Z. Herbert, *Wiersze wybrane*, Kraków 2007: Wydawnictwo a5, s. 181.

<sup>5</sup> K. Marks, F. Engels, *Dziela*, t. 3, Warszawa 1975 [1844]: Książka i Wiedza, s. 6–7.

<sup>6</sup> G. Simmel, *Socjologia*, Warszawa 1975: PWN, s. 15.

те, що дві особи вже дорослі, двоє – підлітки, а одна – ще дитина. Із якихось причин можуть бути суттєвими інші характеристики: зріст, вага, колір волосся, рівень освіти тощо. Утім це все – характеристики окремих членів сім'ї, які лише статистично сумуємо, коли говоримо про якусь спільноту індивідів. Із групової точки зору, сім'я – це щось більше, бо тут зважають ще й на особливі зв'язки, якими поєднані її члени, а отже, спільне проживання, спільність майна, любов, взаємна лояльність, готовність допомогти, турбота про дітей, виразне усвідомлення ідентичності, що виражається словом «ми», яке відрізняє нашу сім'ю від тисяч інших сімей. Із системної точки зору, сім'я – це специфічна конфігурація пов'язаних між собою позицій і ролей, які не залежать від конкретних осіб, що їх виконують: батько, мати, чоловік, дружина, дідусь, бабуся, син, дочка, онук, онучка, тесть, теща, зять, швагро, дядько, тітка тощо. Із структурної точки зору, сім'я – це специфічна мережа відносин між різноманітними сімейними позиціями та ролями: подружжя, батьківство, брати–сестри, дальша рідня, батьківська влада, спадкоємство. На цьому аспекті часто зосереджували увагу соціальні антропологи, виявляючи величезні відмінності у структурах спорідненості різних суспільств (наприклад, Клод Леві-Стросс, Едвард Ліч). З активістської точки зору, сім'я – це «сімейне життя», те, що діється у сім'ї, тобто сукупність специфічних дій членів сім'ї: сексуальне життя, спільне господарювання, виховання дітей, спільне трапезування, Святвечір. Утім це також сімейні суперечки, подружні конфлікти й багато іншого. Із культуралістської точки зору, сім'я – це специфічний набір правил (норм і цінностей), які стосуються, наприклад, залицяння і укладання шлюбу, дошлюбних сексуальних стосунків, допустимості розлучень, взаємин у подружжі, авторитету батька чи матері, обов'язків дітей, відповідальності за стареньких батьків, регулювання народжень, абортів тощо. І знову соціальна антропологія, а також порівняльні студії щодо сучасних сімей свідчать, що «сімейні культури» в різних суспільствах суттєво відрізняються між собою. Врешті із подієвої чи польової точки зору ми дивимося на сім'ю як на мінливий простір дій і взаємодій, у якому безнастанно відбуваються щоденні зміни в «короткотривалих» масштабах, але також зміни в масштабі «середньої тривалості», наприклад, протягом року, і нарешті в масштабі «довготривання», з року в рік. Наприклад, вранці члени сім'ї розходяться по своїх справах: до школи, на роботу, на закупи – отже, сім'я розпорошується, існує тільки «вірту-

ально» (у свідомості своїх членів, а також знайомих, сусідів) і тільки в сенсі матеріальних рамок свого існування (порожній дім, помешкання); а наприкінці дня, коли всі зустрічаються на вечері чи біля телевізора, вона знову відтворює свою соціальну реальність. Протягом року зміну інтенсивності та форм сімейного життя вносять такі події, як традиційні свята, шкільні канікули, відпустки, відрядження батьків тощо. А на довший час, вимірюваний роками, сімейне життя ґрунтовно змінюється із народженням і зростанням дітей, старінням батьків, хворобами, смертю, іноді – розлученням, новим шлюбним зв'язком, розпадом сім'ї тощо. Це все та сама сім'я, але ніколи вже вона не буде такою самою.

А ось цілком інший приклад: футбольна команда. Це також, по-перше, конкретна кількість осіб (одинадцять гравців плюс кілька запасних, тренери, масажисти, лікарі), у певному віковому діапазоні, переважно чоловіків (якщо абстрагуватися від усе ще малопопулярного жіночого футболу), часто різних національностей, навіть різних рас, а отже, певна невелика популяція. По-друге, вони творять специфічну соціальну систему відмінних позицій і ролей. Відрізняються між собою не тільки ролі гравців, тренера, масажиста, але й серед гравців є, наприклад, воротар, захисники, півзахисники, помічники, нападники. По-третє, вони поєднані в певну структуру. Вона відрізняє між собою німецькі, англійські, італійські команди, незалежно від того, які конкретно гравці грають. Це те, що малює перед матчем тренер, що показують у телевізійній трансляції і навіть виражають у квазіматематичній формі: система 1 – 3 – 4 – 3 або 1 – 4 – 3 – 2 або якимось ще інакше. По-п'яте, футбольний матч – це сума дій та взаємодій гравців. Він триває доти, доки гравці бігають, передають один одному м'яч і ведуть його, обводять суперника, б'ють по воротах. Але, по-шосте, вони роблять це не довільно, а за правилами. Футбольна культура означає, що їх зобов'язують правила гри, на сторожі яких стоїть суддя, і саме ці правила допомагають відрізнити футбольний матч від матчу з регбі чи бейсболу. Окремі гравці також керуються правилами, притаманними їхній позиції, визначеної для їхньої ролі. Інакше грає захисник, інакше – нападник, а ще інакше – воротар. Команда теж має деякі символи своєї ідентичності: вимпели, герби, ритуальний обмін футболками після матчу. Нарешті, по-сьоме, матч – це неперервна змінність ситуації на полі, гравці переміщаються то до одних воріт, то до других, укладаються в різні конфігурації, відбувають головні події: гол, штрафний, кутовий,

вільний удар тощо. А кожна актуальна ситуація створює нові шанси й нові обмеження для подальшої активності, наприклад, щоб здійснити швидкий контрнаступ або щоб посилити захист. Такий семиступеневий аналіз можна зробити для кожного прояву соціального життя, що рекомендую зробити – задля розваги – читачам.

Для різних дослідницьких цілей, щоб розв'язати різні проблеми, можна застосовувати різні підходи. Кожний наступний із семи виокремлених підходів відходить щораз далі від очевидності й конкретики, вникаючи в дедалі абстрактніші, прихованіші пласти соціального світу. Втім більш рафіновані підходи не скасовують простіших. Щоб зрозуміти, що діється в суспільстві, ми іноді мусимо шукати дуже глибоко, на рівні структурному, культурницькому чи польовому. Однак іноді буває достатньо групової чи демографічної перспективи. Бо щоб забити у стіну цвяха, нам не треба звертатися до квантової механіки, щоб порахувати видатки у крамниці, не треба диференційного числення, а щоб зробити окуляри, досить оптики Ньютона замість теорії Айнштейна. Подібно і в соціології: підхід мусить достосуватися до дослідницьких потреб.

Соціологія, як кожна молода наука, щоб окреслити свій предмет, часто використовує аналогію. Соціологія починала від **органічної метафори**. Також йшлося про суспільний механізм. Потім була аналогія з геометрією і врешті – з полем, як відлуння сучасної фізики. Нині розуміння суспільства найчастіше передають дві метафори: «**соціальний простір**» і «**соціальне життя**». Перша метафора дає зрозуміти, що соціологія зосереджує увагу не лише на людях, а на всьому тому, що виникає і діється між людьми та впливає з того, що ми завжди живемо в оточенні інших. Друга – інформує, що цей соціальний простір не є застиглим, статичним, а постійно **змінюється**, «живе» завдяки соціальним діям. Отож якби треба було одним реченням окреслити, чим є нині соціологія, то можна було б сказати так: це **наука про людей, які діють у полі взаємних відносин** (у «соціальному просторі»), котрі (відносини) **безнастанно надають динаміки цьому полю для його функціонування і поставання** (підтримують «соціальне життя»), а зафіксовані, часто мимовільні наслідки своїх дій залишають наступним поколінням як структурні та культурні рамки для їхніх дій.

## Індивід у суспільстві – соціальні контексти

Із перспективи окремого члена суспільства, соціальне поле або інакше – соціальний простір, у якому минає життя кожного з нас, надзвичайно складне. Що є найменшою складовою, атомом соціальної реальності, отого індивідуально-соціального поля? Як ми вже сказали, таким базовим елементом соціальної реальності є соціальні події, тобто дії багатьох людей стосовно одне одного, у зв'язку одне з одним, у рамках певної спільної для цих діячів ситуації чи культури. Вони проявляються в дуже різному обсязі, перші-ліпші приклади – це розмова двох друзів, сімейна вечеря, весілля, похорон, богослужіння в церкві, футбольний матч, академічна лекція, вуличний мітинг, війна, революція. Соціальні події становлять головний зміст щоденного, звичайного життя людей.

Пригляньмося до анатомії щоденного життя. Кожну соціальну подію можна аналітично розкласти на складові, виміри чи аспекти. Перший із цих аспектів – це **учасники події**, певна кількість людей, які встановлюють між собою контакт. Найчастіше – безпосередній, «віч-на-віч», умовою чого є просторова та часова співприсутність (наприклад, дискусія двох колег, вечеря зі знайомими). Однак інтеракції можуть відбуватися і за допомогою різних комунікаційних засобів («медіа»): наприклад, телефонна розмова, коли унеможливлена співприсутність, або листування, коли унеможливлена одночасна співприсутність. Це також соціальні події у прийнятому тут розумінні. Друга суттєва обставина – це **кількість учасників**. Уже в ХІХ столітті Георг Зіммель звертав увагу на те, як змінюється взаємодія залежно від кількості осіб, які в ній беруть участь. Розмова – це щось одне, а дебати круглого столу – зовсім інше, дуель – це щось одне, а бійка футбольних уболівальників – зовсім інше. Третій чинник – це присутність «свідків» у події. Перебіг соціальної події у приватній чи інтимній ситуації, коли присутніми є лише безпосередні учасники, виразно відрізняється від того, що діється в публічній ситуації, коли подія відбувається в оточенні інших. Найбільший вплив мають активні «вболівальники», які зосереджують увагу на події, але деяке значення має також сама співприсутність інших, навіть якщо вони не зважають на те, що роблять безпосередні учасники. Суперечка між чоловіком і жінкою точиться інакше, коли її слухає теща. Але і у присутності незнайомців, у кав'ярні чи в ресторані, ми зазвичай стишуємо голос і таки зважаємо на їхню присутність. Багате аналізування впливу публічної ситуації на перебіг соціальних подій надає

так звана психологія натовпу, яку в ХІХ столітті започаткував Гюстав Ле Бон, і соціологія групової поведінки, що розвинулася пізніше, де йдеться про поведінку, коли люди діють в оточенні, «обік» численних інших людей, хоч не конче «разом» (наприклад, під час вуличних заворушень, паніки тощо).

Четвертий чинник, який суттєво впливає на зміст соціальних подій, – це **соціальний контекст**, у якому вони відбуваються. Щоденне життя протікає у багатьох контекстах, між якими люди постійно переміщаються чи то протягом одного дня, чи довших періодів, чи навіть під час всієї кар'єри чи біографії. У **сімейному контексті** минає лише частина нашого життя, надзвичайно важлива, однак це тільки частина. Бо окрім цього, вже дітьми ми входимо в інший контекст, **товарисько-ігровий**: на подвір'ї чи на майданчику. Ми десь мешкаємо – у **якомусь сусідському контексті**. А потім опиняємося в **освітньому контексті**: садочку, школі, університеті. Відтак з'являється **професійний контекст** – в офісі чи на підприємстві. А крім цього – **контекст розважальний**: в кіно чи на дискотеці. Ми йдемо до спортзалу чи басейну й потрапляємо в **рекреаційний контекст**. Якщо ми граємо у футбольній команді, як у другому проаналізованому прикладі, то опиняємося у **спортивному контексті**. Коли ми є на недільній службі чи в паломництві до Ченстохова, то опиняємося в **релігійному контексті**. Коли йдемо голосувати чи організуємо страйк, то входимо в **політичний контекст**. Є також нині всюдисущий **економічний контекст**, коли ми йдемо на закупи або вкладаємо гроші до банку. Ми втрапляємо в **медичний контекст**, коли йдемо до лікаря або лягаємо в лікарню, а в **контексті встановлення справедливості**, коли платимо штраф або постаємо перед судом. Коли, не дай Боже, нам оголошують вирок, то потрапляємо до **в'язничного контексту**, а коли виходимо на пенсію – в **контекст «заслуженого відпочинку»**. Звісно, цей перелік не вичерпує всіх можливостей.

Незмінно соціологічно суттєвим є те, що ми немовби постійно кружляємо поміж цими різними контекстами: коли входимо до одного, то призупиняємо участь в іншому, вона стає тимчасово тільки «віртуальною», потім переходимо до іншого контексту, щоб знову повернутися до попереднього тощо. А в кожному з цих контекстів ми стикаємося з дещо іншим «суспільством» – іншим у кожному із семи перелічених вище аспектів. Ми зустрічаємося з іншими людьми, які посідають інші позиції і відіграють інші ролі, із ними нас пов'язують інші зв'язки, ми вступаємо з ними в інші відносини, стикаємося з іншими очікуваннями і правилами



гри, по-іншому діємо та щось інше говоримо, нашою участю впливаємо на те, що діється в тому чи іншому колективі людей, спричинюємо різноманітні події та змінюємо їхній хід. Переміщаючись між цими контекстами, залишаючи один і входячи до іншого, ми переступаємо певну «межу» і часто символічно акцентуємо на зміні контексту своєрідними **«ритуалами переходу»**, наприклад, повертаючись із роботи додому, ми взуваємо капці, а в деяких середовищах обов'язково переохляють чарочку; коли йдемо до тренажерного залу або на стадіон, переодягаємося у спортивний костюм, для недільної служби в церкві маємо святковий одяг, оформившись до лікарні, одягаємо піжаму й халат тощо. Іноді наше входження до певного контексту або вихід з нього ми супроводжуємо символічними **привітальними чи прощальними висловами або жестами**. «Привіт», «добрий день», «вітаю», «до побачення» – ці слова ми багато разів промовляємо протягом дня різним партнерам взаємодії. Ми виймаємо портмоне, щоб засигналізувати офіціантові, щоб приніс рахунок. Гасіння свічок у церкві вказує на закінчення служби. Віддаючи есей, студент закінчує письмовий іспит і йде додому. Закінчивши фотосесію, фотограф складає обладнання. Коли починається вистава, завіса в театрі відслонюється, і глядачі, не змінюючи навіть місця, змінюють контекст: вони перестають розмовляти, курити / жувати і стають глядачами.

Кожний із нас має власний **набір контекстів**, у яких він/вона бере участь. Крім сімейного та професійного контекстів, які є універсальними, інші контексти творять унікальні конфігурації у випадку кожного окремого індивіда. Щобільше, кожен вибудовує собі **ієрархію важливості** контекстів, у яких діє. Для одного найважливішим буде сімейне життя, для іншого – професійне, для одного – відпочинок і розваги, для іншого – освіта чи тренінги тощо.

Наступний, п'ятий аспект щоденного життя – це різні **життєві практики**, виокремлені, зважаючи на те, що вони виконують у суспільстві деякі функції або задіяні в них люди ставлять перед собою конкретні цілі. Життєві практики реалізуються через численні різноманітні події у різних контекстах, але зберігають цілісність, бо служать (*de facto*) тому самому або (свідомо) того самого прагнуть. Прикладом можуть бути економічні, політичні, мистецькі, відпочинкові, релігійні та інші практики.

По-шосте, події щоденного життя мають різну локалізацію, типові для різних контекстів місця, де найчастіше відбуваються подібні події: наприклад, для сімейного життя – дім, для задоволення споживчих

потреб – вулиця, для спорту – стадіон, для релігії – храм, для навчання – школа, для розваги – дискотека. Перебіг подій, що відбуваються у цих локаціях, характеризується спільними рисами, бо люди роблять там щось подібне: на вулиці переважно оглядають вітрини та купують, на стадіоні – або грають, або вболівають, у храмі – моляться, вдома – сплять і дивляться телевізор, у бібліотеці – читають, у лікарні – лежать у ліжку, у ресторані – їдять. Як пише Рендел Коллінз, «емоційна енергія і дія завжди є локальними, це завжди процеси, у яких беруть участь реальні люди, які щось роблять у конкретній ситуації»<sup>7</sup>.

По-сьоме, у конкретних контекстах і локаціях відбуваються типові для них, немовби «взірцеві» соціальні епізоди: шлюб, хрестини, Святвечір у контексті сім'ї, матч у контексті спорту, обстеження і операція в контексті хвороби, лекція або урок в контексті навчання, богослужіння і процесія в контексті релігії, закупи в контексті споживання. Отже, соціальні епізоди – це складні конфігурації подій, що відбуваються разом, але залучають різних індивідів.

По-восьме, соціальні події творять складні часові конфігурації, укладаються у певні процеси чи послідовності. Ми можемо говорити про специфічні для різних контекстів **процедури**, наступність соціальних подій, черговість яких має значення, і вони мусять реалізуватися усі, у відповідні моменти, щоб кожна мала правильний сенс. Процедура прийняття на роботу, судова процедура, виборча або законодавча процедури – це приклади, де окремі кроки та їхня послідовність точно визначені й дуже формалізовані. Виховання дитини, написання книжки, тренування спортсмена – набагато довільніші процедури, але вони також мають виразні обмеження щодо послідовності. Університетське навчання, професійна кар'єра чи навіть уся біографія – це послідовності численних різноманітних подій; чинник випадковості у цих послідовностях подій поєднується з наперед заданим та окресленим «сценарієм», планом, який визначає черговість екзаменів, посад, створення сім'ї, виховання дітей, виходу на пенсію.

По-дев'яте, ми стикаємося із ситуаціями, коли соціальні події, соціальні епізоди чи процедури мають дуже наголошений символічний вимір, коли для самої їхньої суті важливішим є те, як щось робиться, аніж те, що робиться і навіщо. Тоді говоритимемо про **соціальні ритуали**, або, за Ренделом Коллінзом, про «ритуальні інтеракційні ланцюжки»<sup>8</sup>. У

<sup>7</sup> R. Collins, *Interaction Ritual Chains*, Princeton 2004: Princeton University Press, s. 5.

<sup>8</sup> Там само.

найчистішому вигляді – це релігійні ритуали: богослужіння, процесія, тобто послідовність епізодів строго визначеної форми, кожен із яких максимально насичений символічним значенням. У світській сфері ритуали часто з'являються в політичному житті: покладання вінків, державний похорон, військовий парад. У сімейному житті ритуал акцентує на тяглоті традиції: почерговість страв на Святій вечері, ялинка, подарунки. За визначенням Коллінза, «ритуал – це таке зосередження емоцій та уваги, при якому витворюється короточасне почуття спільного, розділеного переживання дійсності й тим самим виникає солідарність і символи групової участі»<sup>9</sup>. Для індивіда різні ритуали мають різну важливість, по-різному насичені «емоційною енергією». «Щоденне життя, – пише Коллінз, – це переміщення уздовж ланцюжка інтеракційних ритуалів, наповнення одних символів емоційним значенням і давання дозволу іншим відійти в тінь»<sup>10</sup>. Деякі ритуали є приватними, їх виконують лише між учасниками та ігнорують наявність сцени. Бернард Гізен називає їх буденними або повсякденними (наприклад, обмін поклонами), інші мають сенс тільки в оточенні «третіх осіб», до них звертаються, роблять на показ. Гізен визначає їх як естетичні (наприклад, модне вбрання, стильна зачіска, культовий автомобіль). Також є ексклюзивні ритуали, зарезервовані тільки для деяких втаємничених визнаців певної символіки чи стилю. У термінології Гізена це сакральні ритуали (наприклад, богослужіння в церкві, але також концерт техно-музики тощо)<sup>11</sup>.

По-десяте, соціальні ситуації загалом часто підлягають театралізації. Розвиваючи концепцію Ірвінга Гоффмана, який першим ґрунтовно проаналізував «театр щоденного життя», Джеффри Александер ставить у центрі своєї теорії «культурної прагматики» поняття **«соціального спектаклю»** (*social performance*), у рамках якого відбуваються **«перформативні акти»**. «Культурний спектакль – це соціальний процес, через який люди, що діють індивідуально або групою, презентують іншим значення соціальної ситуації, у якій вони діють»<sup>12</sup>. Це найскладніша категорія серед тих, про які ми говорили вище. Автор вказує на кілька її аспектів та складових. Отож в основі спектаклю лежать культурні сценарії: від найпростіших міфів, усних традицій до писаних текстів. Сценарії виконують соціальні актори,

<sup>9</sup> Там само, с. 7.

<sup>10</sup> Там само, с. 44.

<sup>11</sup> B. Giesen, *Performance art, w: Social Performance*, J. C. Alexander i inni (red.), Cambridge 2006: Cambridge University Press, s. 344.

<sup>12</sup> J. C. Alexander, *Cultural pragmatics. Between ritual and strategy*, у: там само, с. 32.

які діють перед аудиторією, стараючись переказати їй текст і переконати, що вони правдомовні й автентичні. «Навіть у відносно гомогенних групах спектаклі бувають дуже різними, зважаючи на їхнє сприйняття – від цілком автентичних до цілком фальшивих, із такими варіантами поміж цими полюсами, як: “досить переконливо”, “можливо”, “неправдоподібно, але не неможливо”»<sup>13</sup>. Деяка міра автентичності необхідна, щоб соціальний спектакль відбувався плавно і був вдалим. Інакше настає стагнація взаємодії. Як влучно зауважує Гізен, «якщо все, включно з рамками, у яких відбувається акція, виявляється сфальшованим і мусить бути потрактоване як неавтентичне, то соціальна реальність розпадається і потік комунікації припиняється»<sup>14</sup>. Від аудиторії очікують психологічної ідентифікації з акторами, яка є необхідною, щоб значення пливло зі сцени до аудиторії. Акція відбувається на якійсь сцені, а актори користуються «іконічними атрибутами», які мають унаочнити й оживити мотивацію та послання, з якими вони звертаються до аудиторії. У сценічній акції текст починає «ходити і говорити». І тільки тоді маємо справу з культурою у прагматичному розумінні (це є виразна полеміка з типовим для структуралізму та постструктуралізму трактуванням культури тільки як набору текстів). У спектаклі завжди присутній чинник влади, який виражається у селекції текстів – *виборі допустимих і відкиненні недопустимих* та в легітимізації самої вистави як відповідної або невідповідної. «Будь-який соціальний спектакль почасти детермінований кожним із перелічених вище елементів. Кожен є необхідною, але не достатньою причиною перформативної дії»<sup>15</sup>.

Мабуть, завдяки такій різноманітності соціальних контекстів, локалізацій та епізодів щоденного життя, унікальності їх поєднань для кожного окремого індивіда та можливості надавати різних значень кожному зокрема контексту, ситуації чи епізоду, людське життя є таке цікаве, але й таке важке; вимагає від кожного, хоч би яким далеким він був від професійної соціології, своєрідної соціологічної інтуїції. Ми мусимо вміти віднайти себе в цій миготливій різноманітності щоденного життя, вирішити, які справи для нас важливіші, а які не такі важливі, розпізнати партнерів, правильно побудувати з ними стосунки, застосувати доречні культурні правила, прийняти відповідні поведінкові стратегії, ефективно діяти.

<sup>13</sup> Там само, с. 78.

<sup>14</sup> В. Giesen, цит. праця, с. 348.

<sup>15</sup> J. C. Alexander, цит. праця, с. 36.

Аспекти суспільства Вибрані соціальні контексти	ПОПУЛЯЦІЯ	ГРУПА	СИСТЕМА	СТРУКТУРА	ДІЇ	КУЛЬТУРА (ПРАВИЛА/ ЗАКОНИ)	ПОЛЕ ПОДІЙ
<b>СІМ'Я</b>	ЧЛЕНИ СІМ'Ї	СІМ'Я	ОРГАНІЗАЦІЯ СІМ'Ї	СТРУКТУРА СПОРІДНЕНОСТІ	НАРОДЖЕННЯ ДІТЕЙ ВИХОВАННЯ ГОСПОДАРЮВАННЯ	СІМЕЙНИЙ ЕТОС СІМЕЙНЕ ПРАВО	ІСТОРИЧНА ЕВОЛЮЦІЯ СІМ'Ї
<b>ОСВІТА</b>	УЧНІ УЧИТЕЛІ	ШКОЛА	ОСВІТА ШКІЛЬНИЦТВО	ІЄРАРХІЯ ОСВІТИ	НАВЧАННЯ ВИРОБНИЧІ ДІЇ	ШКІЛЬНА ДИСЦИПЛІНА	ЗМІННІ ФОРМИ І СУТЬ ОСВІТИ
<b>ПРАЦЯ</b>	ПРАЦІВНИКИ КЕРІВНИКИ	ФІРМА ПІДПРИЄМСТВО ВИРОБНИЧИЙ ЗАКЛАД	ГОСПОДАРСТВО	ПОДІЛ ПРАЦІ ОРГАНІЗАЦІЯ ПРАЦІ	ТРУДОВА ДІЯЛЬНІСТЬ	ЕТОС ПРАЦІ ПРАВИЛА ТРУДОВЕ ЗАКОНОДАВСТВО	ЗМІННІСТЬ ФОРМ І СУТІ ПРАЦІ
<b>РЕЛІГІЯ</b>	ВІРЯНИ СВЯЩЕНИКИ	ЦЕРКВА ПАРАФІЯ	ЦЕРКОВНА ОРГАНІЗАЦІЯ	ЦЕРКОВНА ІЄРАРХІЯ	МОЛИТВА ОБРЯД «СЛУЖІННЯ»	ДЕКАЛОГ КАНОНІЧНЕ ПРАВО	ІСТОРИЧНА ЕВОЛЮЦІЯ РЕЛІГІЇ
<b>ПОЛІТИКА</b>	ГРОМАДЯНИ	НАЦІОНАЛЬНА ДЕРЖАВА	ДЕРЖАВНА ОРГАНІЗАЦІЯ	ІЄРАРХІЯ ВЛАДИ	УПРАВЛІННЯ СПІВУЧАСТЬ ВИБОРИ	ПОЛІТИЧНА КУЛЬТУРА КОНСТИТУЦІЯ	ЕВОЛЮЦІЯ І ЗМІННІСТЬ ДЕРЖАВНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ

Діаграма 2. Контексти суспільного життя

## Соціологічна уява та мова соціології

Що соціологічна освіта може додати до природної, необхідної у житті соціологічної компетенції? Видатний американський соціолог Чарльз Р. Міллз визначав, що мета вивчення соціології – сформувані «**соціологічну уяву**»: «здатність розуміти історії та біографії, а також зв'язки між ними в суспільстві»<sup>16</sup>. Ідучи шляхом, що його визначив Міллз, можна розвинути це поняття і зазначити, що соціологічна уява – це дуже складне вміння. Воно передбачає, по-перше, вміння зауважувати те, що всі соціальні явища є наслідком, запрограмованим або незапрограмованим, негайним або нагромадженим, прямим або посереднім – якихось дій, рішень, виборів, що виконали діяльні **соціальні суб'єкти** – чи то індивіди, чи то група. Так соціологічну уяву протиставляють фаталізму, детермінізму, провіденціалізму. По-друге, це є усвідомлення глибоких, прихованих структурних і культурних ресурсів або бар'єрів, які визначають шанси **дій суб'єктів**. Так соціологічна уява розвінчує міф про абсолютну свободу людини і протиставляється волонтаризму. По-третє, це – розпізнання у всіх соціальних явищах накопиченого **спадку минулого**, або інакше – суспільної та культурної традиції, яка по-різному впливає на дії сучасників. Так соціологічна уява пропагує історизм і противиться презентизму. По-четверте, це – усвідомлення **перманентної змінності** соціального життя, а також усіяких на позір сталих інституцій, організацій, політичних чи господарських режимів, розуміння того, що вони перебувають у процесі постійного становлення. Так соціологічна уява наголошує на динаміці й відкидає статичний погляд. По-п'яте, це – прийняття величезного **розмаїття форм**, у яких може проявлятися соціальне життя. Саме так соціологічна уява навчає толерантності та робить щеплення проти догматизму та етноцентризму.

Підсумовуючи всі п'ять пунктів в одній формулі, можна сказати, що **соціологічна уява – це здатність пов'язувати все, що діється в суспільстві, зі структурними, культурними та історичними умовами, а також з діями в цих умовах індивідуальних та колективних суб'єктів, які в результаті формують соціальний світ у всій його складності й різноманітності.**

Соціологічна уява дає змогу, як зазначав Міллз, пов'язати біографію, суспільство та історію. Результатом пізнання соціології має бути, між іншим, вміння читати газету. «Щоб зрозуміти, про що йдеться у газеті (а це дуже непросто), треба навчитися пов'язувати між собою повідомлені факти та зрозуміти їх, зіставляючи з ширшими концепціями суспільства, у якому вони є, та історичними тенденціями, до яких вони причетні. (...) Соціологія

<sup>16</sup> C. W. Mills, *Sociological Imagination*, New York 1959: Oxford University Press, с. 3.

допомагає нам йти далі та глибше, ніж те, що пропонує газета. Для цього соціологія забезпечує нас набором понять, концепцій і питань. Якщо вона цього не робить, то зазнає поразки як складова освіти»<sup>17</sup>. Соціологія – не тільки для соціологів, вона також важлива для освічених громадян. Ця наука дає їм змогу раціональніше віднайти сенс життя, власну ідентичність, своє місце в суспільстві, визначити шанси своїх дій. Забезпечує **картою світу**, у якому ми живемо, сприяє кращій орієнтації у хаосі поточних подій, раціональнішій інтерпретації усього, що діється довкола нас.

Кожне суспільство потребує соціологічної уяви, а отже, іншої самосвідомості суспільства на тему себе самого – це імператив, присутній у кожному суспільстві. Особливо ця потреба зростає у **демократичному суспільстві**, в якому дії громадян значно більше впливають на долю всіх загалом і кожного зокрема. Демократія вимагає знання, освічених людей, які мислять не лише вузькоєгоїстичними категоріями, у межах горезвісного вислову «Моя хата скраю», а й здатні охоплювати ширші, загальносуспільні проблеми та виклики, використовувати шанси й долати перешкоди, а також розглядати власне життя у контексті історичного розвитку свого суспільства, порівнюючи з іншими сучасними суспільствами. Ця потреба щоразу зростає в міру еволюціонування демократії від представницьких форм у бік демократії «партиципаційної», «дискурсивної» чи «діалогової», де публічні справи вирішуватимуть дедалі безпосередніше голосом самих громадян.

Основне знаряддя кожного мислення – це **мова**, запас чітких, точних, однозначних понять. Що багатшою є наша мова, то більше, спостерігаючи, сприймаємо. Практичні потреби спонукають до збагачення мови: відомо, що ескімоси розрізняють кільканадцять ґатунків снігу, бедуїни – кільканадцять сортів піску, мореплавці – багато видів вітру, а пілоти – найрізноманітніші типи хмар. Щоб зрозуміти всю складність і тонкі нюанси соціального життя, соціолог також потребує більшої кількості та багатших понять, ніж їх надає розмовна мова. Упродовж майже двох століть свого існування соціологія випрацювала свою специфічну мову, що походить із різних джерел, яку творили різні автори, яка була артикульована на різних етапах розвитку дисципліни. Вихідним пунктом формування соціологічної уяви є вивчення цієї мови, **канону понять**, нині широко визнаного, незалежно від їхньої генеалогії, іноді вже забутої. Щоб оволодіти соціологічною уявою, треба передовсім навчитися **думати й говорити соціологічною мовою**. Завданню систематичного й аналітичного представлення мови сучасної соціології будуть присвячені наступні розділи цієї книжки.

---

<sup>17</sup> Там само, с. 16–17.

Втім найважливіше – це зрозуміти, що всі ці абстрактні поняття соціологічної мови стосуються найпростіших, очевидних подій, епізодів і ситуацій щоденного життя. Суспільство – це не якесь абстрактне буття. Суспільство – це все те, що нас оточує, у чому щодня ми беремо участь, зранку до вечора і від народження до смерті. Тому соціологічна уява у своїй повноті – це вміння «перекладати» в обидві сторони. По-перше, перекладати соціологічні поняття, гіпотези, моделі й теорії на реальний, конкретний досвід – наш, наших рідних, інших людей, про яких читаємо в газетах чи бачимо по телевізору. А по-друге, перекладати ці щоденні події на мову соціології, побачити їхній глибший сенс, зрозуміти, що вони не є унікальні, цілком виняткові, а репрезентують якісь загальніші категорії, є проявом якихось загальніших закономірностей. Тільки тоді соціологія може по-справжньому допомогти зрозуміти наше життя в суспільстві, краще зорієнтуватися в лабіринтах нашого спільного світу, крихітною частинкою якого ми є. Усі соціальні явища, події, процеси мають свій візуальний рівень, який ми спостерігаємо неозброєним оком. Під час щоденної активності перед нашими очима миготить незліченна кількість зорових вражень і образів. Часто ми їх свідомо не зауважуємо. Бо «бачити», тобто пасивно фіксувати на сітківці ока, – це не те саме, що «дивитися», тобто активно звертати увагу на те, що нас цікавить. Наше розглядання навколо може супроводжуватися соціологічним зацікавленням, пошуком видимих проявів, симптомів якихось соціальних явищ чи закономірностей. Надзвичайне багатство іконосфери, тобто різних кимось цілеспрямовано виставлених образів, які нас оточують, а також відчитуваної соціосфери, тобто усіх тих проявів активності індивідів та груп, які можна спостерігати, – це хороший шанс для соціологічного навчання. Тому один із аспектів соціологічної уяви – це візуальна уява. Вона також означає володіння навичкою двостороннього перекладу. По-перше, екстраполяції соціологічних понять, гіпотез, моделей і теорій на те, що бачимо у світі довкола нас. А по-друге, екстраполяції спостережуваних епізодів чи ситуацій, у яких щодня беремо участь, на узагальнені, абстрактні категорії, закономірності чи тенденції, що їх формулює соціологія. Таке вміння випрацьовує багатий ілюстративний матеріал у цьому підручнику. Усі поміщені тут фотографії я зробив сам; отож той самий автор про те саме говорить читачеві двома мовами – мовою тексту і мовою образів. Він показує те, що сам спостеріг, на що звернув увагу у своєму оточенні, коли дивився на нього з соціологічної перспективи. Інакше – як він сам застосовує цей двосторонній переклад: з поняття на образи і з образів на поняття.



Соціологія не є забавою для соціологів, грою, у якій вони обмінюються текстами статей чи книжок, незрозумілих ні для кого іншого, крім них самих. Соціологія існує для того, щоб дати кожній людині краще, більш упорядковане, глибше розуміння суспільства, у якому вона живе, і тим самим допомогти краще керувати власною долею.

## Найважливіші поняття розділу

**АНТИНАТУРАЛІЗМ:** уявлення про принципову відмінність природної та соціальної дійсності.

**АНТИПОЗИТИВІЗМ:** уявлення про необхідність виробити в суспільних науках власні процедури та методи дослідження, відмінні від тих, що їх використовують природничі науки.

**ВІЗУАЛЬНА УЯВА:** вміння бачити у спостережуваному, зовнішньому пласті щоденних епізодів чи ситуацій загальні прояви, абстрактні поняття і соціальні закономірності.

**ГЕРМЕНЕВТИКА:** інтерпретація, розуміння соціальних явищ через виявлення значень, із якими їх пов'язують діяльні люди, а також значень, з якими пов'язує такі явища властива їм культура.

**ГУМАНІТАРНИЙ СПІВЧИННИК:** зв'язок кожного соціального факту з діями і життєвим досвідом конкретних людей і – як наслідок – необхідність досліджувати такі факти з їхньої неповторної перспективи, а дослідникові – ставити себе в ситуацію тих людей.

**ІДЕАЛЬНА КОМУНІКАТИВНА СИТУАЦІЯ:** можливість вести дискусії між рівними партнерами в умовах цілковитої свободи слова, у ситуації, вільній від будь-якого тиску й немериторичних обмежень.

**ІКОНОСФЕРА:** різні образи, які хтось цілеспрямовано створив, щоб переказати якесь значення, послання чи естетичну емоцію, з якими ми стикаємося у щоденному житті (наприклад, плакати, реклама, банери, білборди, графіті, прапори, транспаранти, вивіски тощо).

**ІНСТИТУЦІАЛІЗАЦІЯ СОЦІОЛОГІЇ:** визнання соціології за наукову дисципліну через утворення університетських кафедр та факультетів, дослідницьких інститутів, соціологічних журналів, товариств та організацій соціологів, а також створення професійних посад для соціологів-практиків у промисловості, адміністрації, війську тощо.

**НАТУРАЛІЗМ:** уявлення про принципову ідентичність світу природи та соціальної реальності.

**НЕЗАПРОГРАМОВАНІ НАСЛІДКИ ДІЙ СОЦІАЛЬНИХ АКТОРІВ:** типова ситуація у соціальному житті, коли виникають явища, відмінні від намірів акторів, або такі, які неможливо віднести до дій конкретних людей, бо вони є «результуючою» анонімних масових дій, де кожен учасник досягав власних, приватних цілей, взагалі не зважаючи на такі збірні наслідки.

**ОСОБИСТІ ДОКУМЕНТИ:** спонтанні записи про події та явища, що їх роблять люди – учасники цих подій, у яких виявляється їхня автентична мотивація, наміри, інтерпретації (наприклад, листи, щоденники).

**РЕФЛЕКСИВНІСТЬ:** факт, що знання та інтерпретації індивідів на тему їхніх дій, дій інших та соціальних ситуацій, у які вони залучені, суттєво впливають на їхні рішення, спосіб поведінки, а через це – на суспільство, у якому вони живуть.

**САМОЗДІЙСНЮВАНІ ТА САМОВБИВЧІ ПРОГНОЗИ:** факт, що передбачення майбутніх соціальних станів можуть викликати масові реакції, що призводять до справдження фальшивих прогнозів (коли люди сприймають їх серйозно й опираються на них у своїх рішеннях) або до несправдження правдивих прогнозів (коли люди від страху, що прогнози здійсняться, вчасно вживають захисних заходів).

**СИМЕТРІЯ ПОЯСНЕННЯ І ПЕРЕДБАЧЕННЯ:** переконання в тому, що, маючи адекватне пояснення явищ, можна суто логічно, дедуктивно вивести прогноз про їхній майбутній перебіг.

**СОЦІАЛЬНА ЛОКАЛІЗАЦІЯ:** типові для різних соціальних контекстів місця, у яких відбувається щоденне соціальне життя.

**СОЦІАЛЬНІ ЕПІЗОДИ:** ситуації колективних дій, сконцентрованих на якійсь важливій для учасників справі, що характеризуються специфічною сценографією, типовими ролями й ритуалізом перебігу.

**СОЦІАЛЬНІ КОНТЕКСТИ:** якісно відмінні сфери щоденної активності людей, що характеризуються специфічними соціальними функціями, соціальними ролями, значеннями, що їх люди приписують своїй участі, а також обов'язковими правилами поведінки.

**СОЦІАЛЬНІ СПЕКТАКЛІ:** презентація, яку робить для глядачів індивід або соціальна група, про значення ситуації, у якій вони діють.

**СОЦІОЛОГІЧНА УЯВА:** уміння пов'язувати все, що діється в суспільстві, зі структурними, культурними та історичними умовами, а також суб'єктивними діями людей.

ЧАСТИНА ПЕРША

# ДІЯЛЬНІСТЬ ЛЮДИНИ



## Розділ 2

# Від поведінки до соціальної дії

Відправною точкою кожної науки є окреслення її предмета, відтак аналізування цього предмета, виокремлення його складових, а зокрема тих елементів, які є базовими і з яких виникають усі складніші структури. Що є таким базовим елементом, тим «атомом» чи «клітиною» суспільства, якщо говорити метафорично?

Суспільство – як було згадано в попередньому розділі – це сукупність індивідів, так чи інакше поєднаних між собою у «міжособистісному просторі», який безнастанно змінюється, перетворюється, живе. Секрет цієї динаміки суспільства криється в **діяльності людей**, саме вона є тим чинником, який постійно урухомлює суспільство. Людська діяльність – це той єдиний двигун, завдяки якому в суспільстві завжди щось відбувається. Суспільство існує лише настільки і лише доти, доки якісь люди діють стосовно себе та інших. Коли у відомій п'єсі Тадеуша Кантора «Мертвий клас» бачимо за шкільними партами людей, які колись давно були учнями, а тепер уже мертві, то драматургічний ефект виникає саме з того парадоксу, що в суспільних на позір рамках шкільного класу вже немає суспільства, бо нічого не відбувається, бо немає ніяких дій. Так само немає суспільства на цвинтарі, хоч є багато могил, які символізують те, що залишилося після колись активних людей.

Отже, у підсумку суспільство – це діяльність людей. Немає суспільства без **діяльних людей**. Усе, що існує в суспільстві, є або проявом, або наслідком людської дії. Тому аналізування суспільства варто розпочати

від цього елементарного рівня. У цьому розділі ми простежимо різні форми діяльності, починаючи від найпростіших, поступово ускладнюючи картину, додаючи чинники, що з'являються в суспільному житті.

## Поведінка

Найнаочнішим проявом людської активності є рух – переміщення людей у просторі, рух тіла, жест, але також і спостережувані фізіологічні процеси: дихання, ковтання, кліпання, гримасування тощо. Це те, що ми бачимо наочно, можемо **спостерігати ззовні**, зафіксувати, записати на відео, сфотографувати. Люди йдуть вулицею, біжать до трамвая, махають комусь рукою, кидають м'яч дитині, вигулюють собаку в парку, кидають цеглу з вантажівки, замітають перед будинком, позіхають, шкребують голову і роблять ще тисячу інших речей. Щоб описати такі форми фізичної активності, які спостерігаємо ззовні, що зводиться до певних рухів, у соціології вживаємо термін «**поведінка**».

У соціології були напрями, близькі до охарактеризованої вище позитивістської орієнтації, які хотіли зупинитися на цьому рівні, звести, зредувати суспільне життя до елементарних поведінкових актів (як це, наприклад, пропонував відомий американський соціолог Джордж Гоманс). Такі спроби назвали біхевіоризмом – від англійського слова *behavior*, що означає «поведінка»<sup>18</sup>. Біхевіористи, спостерігаючи за людьми, – як і експериментальні психологи, які досліджували щурів або голубів, – доходили висновку, що деякі правила поведінки тут ідентичні. Наприклад, і люди, і щури **навчаються «інструментально»**, тобто на наслідках своєї поведінки: одні і другі схильні повторювати поведінку, яка мала для них приємні наслідки, і утримуватися від такої, яка приносить прикрий досвід. Тобто, коли в якійсь ситуації нам було приємно, то ми шукаємо подібних ситуацій, а коли в іншій ситуації спіткала нас прикрість, то стараємося таких ситуацій уникати.<sup>19</sup> Це, очевидно, правда, але, без сумніву, не вся правда. Щонайбільше, це конче необхідна біологічна платформа, на якій надбудовується справді людське, що є набагато складнішим, аніж поведінковий акт. Людина – це організм, біологічний вид, але не тільки організм, а й щось більше.

<sup>18</sup> A. W. Staats, *Social Behaviorism*, Homewood 1975: The Dorsey Press.

<sup>19</sup> G. C. Homans, *Social Behavior. Its Elementary Forms*, New York 1974: Harcourt Brace Jovanovich.

Ну бо як пояснити, що ті самі фізичні рухи чи зовні подібні ситуації, по суті, можуть бути чимось цілком відмінним. Наприклад, помах руки може бути привітанням або погрозою; біг – це іноді втеча, а іноді – повільна некваплива спортивна пробіжка; крик може виражати страх або злість; той самий рух головою може бути знаком згоди (наприклад, у Польщі) або заперечення (наприклад, у Болгарії); цілування жінки в руку – нормальне в нас, але викликає подив в Америці; коли хтось стоїть навколішки і торкається чолом землі, то це може бути молитва (у мусульманина) або тренування (у гімнаста). Як відрізнити вбивство від виконання смертного вироку, бійку від боксерського матчу, лекцію від мітингу? І навпаки, як пояснити, що цілком різні фізичні рухи чи зовні відмінні ситуації, по суті, можуть бути тим самим. Наприклад, привітанням є і потискання долонь (у нас), і потирання носами (в ескімосів). Смирення перед Богом виявляється і стоянням навколішки у храмі, і биттям поклонів у мечеті. Радість може проявлятися співом, але також і танцем. Святкувати день народження можна стоячи на фуршеті, або сидячи за столом П-подібної форми. Незабутніх емоцій можна шукати і стрибавши з парашутом, але також і займаючись скелелазінням.



### ДЖОРДЖ КАСПАР ГОМАНС (1910–1989)

Американський соціолог, відомий головню завдяки радикальному запереченню голістичних та функціоналістських теорій і своїй крайньо редуccionістській теорії соціальної поведінки. Найважливіші книжки: *The Human Group* («Суспільна група», 1950), *Social Behavior: Its Elementary Forms* («Соціальна поведінка: елементарні форми», 1961), *The Nature of Social Science* («Природа суспільних наук», 1967).

Найменшою складовою, до якої можна розкласти суспільне життя навіть у його найскладніших формах, є акт взаємодії (інтерація), що полягає у взаємному обміні винагородами й покараннями між її учасниками. Ціна взаємодії – це ті нагороди, які індивід міг би отримати за ті чи інші дії, ту чи іншу активність, а також ті покарання, яких він би уникнув, якби не входив у цю взаємодію. Нагороди і покарання, заохочування або відштовхування, які зумовлені біологічно і психологічно, – це первинні рефлекси (наприклад, реакція на біль). Вторинні рефлекси (наприклад, отримання медалі) – це такі, сенс яких визначений культурно. А заохочення, що становлять універсальну «валюту», якою нагороджують у різноманітних ситуаціях, – це універсальні стимули (гроші, престиж). У поведінці на «доінституційному рівні» обмін «винагородами» й «карами» відбувається безпосередньо між партнерами. На «інституційному рівні» з'являються складні ланцюжки опосередкованих взаємодій, складові яких

можуть бути невидимі для учасників (наприклад, банкові операції, виробництво споживчих товарів, їхня дистрибуція і торгівля ними тощо).

Однак не залежно від ступеня складності, усіма взаємодіями керують п'ять основних законів, аналогічних до законів інструментального навчання, які були відкриті в експериментах на тваринах: а) якщо за якусь діяльність частіше нагороджують, то індивід частіше береться за таку діяльність; б) якщо ситуація з якимсь подразником у минулому супроводжувалася досвідом нагородження, то індивід буде старатися знову опинитися в такій ситуації; в) що більшу цінність має для індивіда нагорода за діяльність, то частіше він буде братися за цю діяльність; г) що частіше індивід отримує цю нагороду, то менш цінною для нього вона стає; ґ) отримавши несподівану нагороду або уникнувши очікуваного покарання, індивід задоволений і виявляє симпатію до інших. Завдання соціології – пояснювати всі прояви суспільного життя, макроструктурні та інституційні також, через їхню дедукційне виведення із згаданих вище елементарних законів суспільної поведінки, враховуючи емпірично встановлені початкові умови. Так само роблять природничі науки, на які соціологія мусить взоруватися.

#### ЛІТЕРАТУРА

G. C. Homans, *Zachowanie społeczne jako wymiana dóbr*, w: *Elementy teorii socjologicznych*, W. Derczyński,

A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.), Warszawa 1975: PWN, s. 103–119.

G. C. Homans, *Pozycja przywódcy*, w: тамże, s. 135–149.

J. H. Turner, *Behawioralna teoria wymiany: George C. Homans*, w: *Struktura teorii socjologicznej*, Warszawa 1985: PWN, s. 281–312.

M. Kempny, *Homans*, w: *Encyklopedia socjologii*, t. 1, Warszawa 1998: Oficyna Naukowa, s. 293–296.

## Дія

Не випадково, коли ми на побутовому рівні говоримо про людську активність, то переважно послуговуємося такими словами, які вказують на щось більше, ніж фізичні рухи, ніж просто поведінкові акти. Ми говоримо, що людина «молиться», «працює», «вітається», «навчається», «свариться», «бореться», «втікає», «відпочиває», «малює». Ці слова описують уже не лише поведінковий акт, а й щось більше, поведінку з якимось додатком. Цей додаток – значення, або інакше – сенс того, що ми робимо. Поведінковий акт, наділений **значенням**, сенсом, у соціології називаємо **дією**. Кажу «наділений» сенсом, оскільки значення не є притаманне жодному поведінковому актові, а тільки може бути йому надане. Біг – це біг, і нічого більше. Чи це втеча, чи переслідування втікача, чи тренування, чи забава, чи перегони, чи олімпійські змагання – вирішує надане йому значення. Хто ж надає це значення? Передовсім – індивід,



який діє. Я махаю рукою, щоб привітати знайомого; біжу, тому що хочу поліпшити свою спортивну форму; співаю, бо мені радісно на душі. Так я пов'язую свою поведінку з якимись намірами, цілями, причинами, раціями. Таке значення назвемо мотиваційним, інтенціональним або, загальніше, – психологічним.

Воно – висловлюючись метафорично – ховається в наших головах і не є безпосередньо доступне для інших. Ми можемо хіба що здогадуватися про те, що саме хтось робить, послуговуючись спостереженнями-підказками, наприклад, ситуацією, у якій відбувається дія. Часом такі підказки говорять багато, дають нам змогу «безпосередньо зрозуміти» дію, як це називав Макс Вебер. Якщо ми бачимо бігуна на олімпійському стадіоні, то практично можемо бути впевнені, що він змагається, а не втікає. Якщо ми бачимо, що хтось біжить до автобусної зупинки, то майже не сумніваємося, що він хоче застрибнути в автобус. Іноді дії бувають менш очевидними. Хтось довго стоїть на розі вулиці. Може, він чекає наречену, а може, це злодій, який спостерігає за якоюсь квартирою, а може – жабрак, а може – терорист, який очікує, коли проїжджатиме президент? Коли хтось опиняється у такій дещо підозрілій ситуації, то часто намагається подати якийсь сигнал, щоб полегшити іншим відчитування його незагрозливих намірів, наприклад, постійно дивиться на годинник, щоб показати, що чекає на когось, хто спізнюється. Іноді дія може бути цілковито незрозумілою. На тротуарі П'ятої вулиці в Нью-Йорку колись улітку я бачив чоловіка у плавках, який лежав собі горілиць на сонці. Донині не знаю, що він там робив, – ну бо таки не засмагав серед вихлопів і пилюки? Коли сенс дії цілковито прихований, то ми можемо запитати: «Що ти робиш?» або «Навіщо ти це робиш?». Тоді ми припускаємо, що кожен розуміє сенс власних дій і що скаже нам правду. Однак і перше, і друге припущення може бути помилковим. Психологічний аналіз уже від часів Зигмунда Фрейда доводить, що є численна категорія **підсвідомих дій**, реальне значення яких люди не усвідомлюють. А по-друге, навіть коли вони знають, що роблять, то часто обманюють, маскують, вигадують, мають різні причини, щоб не виявити справжнього сенсу своїх дій. Я керуюся співчуттям, каже мільйонер-філантроп, а, по суті, йому йдеться про те, щоб уникнути податку. «Я повідомляю публічно про своє майно, бо не маю що приховувати», – говорить політик, а, по суті, йому йдеться про голоси наївних виборців, які оцінять його позірну чесність. Це велика проблема для

емпіричної соціології, яка може опиратися тільки на спостереження того, що люди роблять, або на їхні відповіді в анкетах, питальниках чи інтерв'ю. Методологія соціологічних досліджень випрацювала тонкі й оригінальні способи інтерпретації або, як сказав би Макс Вебер, «опосередкованого розуміння» таких первинних соціологічних даних, даючи змогу з більшою вірогідністю дійти до справжніх суб'єктивних значень, що їх люди приписують своїм діям.

Ще одна складність у тому, що психологічні значення можуть бути багатошаровими, із простою на позір дією може бути пов'язана складна система поверхових і глибших сенсів. Чоловік, який біжить до автобуса, хоче в нього зайти. Це найповерховіший пласт значення. Але подивімося глибше: куди він так поспішає – на роботу чи на побачення, а може, на лекцію з соціології чи до лікарні, відвідати хвору дитину? А якщо на роботу, то чому йому так залежить на пунктуальності: чи начальник не дасть премії, чи колеги будуть косо дивитися, а може, ще в дитинстві йому прищепили пунктуальність? А чому він не вийшов з дому раніше: може, проспав, а може, мусив займатися дитиною, а може, заговорився зі знайомим телефоном? А чому не викликав таксі або не їде власним авто? Чи йому це дорого, чи, може, дружина поїхала автівкою на закупа, а таксі поблизу не видно? Тут уже потрібне, згідно з Вебером, «опосередковане або інтерпретаційне розуміння».

Окрім психологічного, інтенціонального значення, якого я сам надаю своїй поведінці, а інші відчитують у процесі більш або менш складної, більш або менш професійної інтерпретації, значення якійсь поведінці може надати група, до якої я належу. Це **спільно прийняте** значення, яке я не вигадав сам, а радше перейняв від моєї групи. Цілую жінку в руку, бо це прийнята в нас форма виявлення поваги, у церкві стаю навколішки, бо це прийнятий в моїй релігії жест смирення перед Богом, граю у футбол на подвір'ї, бо це улюблена гра серед моїх ровесників, конспектую лекцію, бо це прийнятий в університеті метод навчання. У спільноті, в якій значення є такі самі, я можу без труднощів зрозуміти, що роблять інші, чого вони від мене хочуть, що для них важливо. Я без проблем «відчитую» значення, розшифровую сенс поведінки. Коли хтось знімає капелюха, то я знаю, що він хоче зі мною привітатися. Коли я бачу хлопців, які копають м'яча, то знаю, що вони грають у футбол. Натомість коли я опинюся в іншій групі, у якій загальноприйняті значення відрізняються від тих, що прийняті в

моїй групі, то я передовсім дивуюся і часто не розумію, про що йдеться, що діється. Американські друзі запрошують мене на бейсбольний матч. Вихований у футбольному краї, я донині не розумію, навіщо гравці так дивно вдягнені, чому бігають навколо стадіону, вимахують важкою битою, чому стараються закинути м'ячик до публіки, а коли їм це вдається, то стадіон захоплено волає. Певно, американці почувалися б подібно на нашому стадіоні «Вісла». Словом, «Що не край, то свій звичай» – це починають розуміти – хто швидше, а хто пізніше – туристи, і на цьому ґрунті легко може дійти до непорозумінь, несподіванок і конфліктів. Якщо поцілувати руку американці, то вона може потрактувати це як дуже відверту форму залицяння. Якщо я увійду до мечеті взутий, то почую, що я святотатець. А якщо питиму пиво на каліфорнійському пляжі, то ризикую потрапити до в'язниці. Значення, які група надає тим чи іншим діям і які є спільними для цієї групи, але відмінними від значень, що прийняті в інших групах, називаємо культурними. **Культура** постачає нам деякі готові сценарії, зразки поведінки, які ми реалізуємо, коли хочемо досягнути ті чи інші цілі. Тому в рамках власної культури ми відчуваємося впевнено, безпечно, «як удома», а потрапляючи до іншої культури, ми є чужаками, відчуваємо загрози, наражаємося на несподіванки. Принаймні доки не вивчимо прийнятих у ній культурні значення.

Досі ми аналізували приклади доволі простих дій, які мають нескладний культурний сенс. Однак у багатьох випадках культурні значення також розвиваються і створюють багатошарові системи. Подивімося на таку дію, як обмін чека на готівку. Скільки ж то культурних значень криється за такою банальною дією, як обмін одного білого папірця (чека) на пачку кольорових папірців (банкнот). Чи хтось, хто не мав би уявлення, що таке гроші, оплата, довіреність, борг, рахунок, кредит, вексель, заощадження, капітал, монета, сертифікований підпис тощо, зрозумів би, що тут відбувається? А чи взагалі могла би функціонувати ця надзвичайно складна система без сценаріїв дій, прописаних у надзвичайно складному законодавстві – фінансовому, цивільному, торговельному? Інший приклад: як багато часу витратили соціальні антропологи на те, щоб розшифрувати культурне значення, із яким острів'яни Тихого океану пов'язують церемонію вручення дарів (намист та браслетів) жителям сусідніх островів (коло Кула, що описав Броніслав Маліновський) або ще дивніше, ритуальне знищення власного добра в американських індіанців (так званий потлач).

Але найскладнішою, найрозвиненішою і багатошаровою системою культурних значень є мова. Ми вживаємо її у тій дії, яка є найтипівішою для людей і яка найчастіше виникає серед людей, – у мовленні, або ж, загальніше, у **спілкуванні**. Дехто, шукаючи видової окремішності людини, жартома окреслює її як істоту балакучу, тобто розмовляючу. Отож мова лише своєю складністю вирізняється від простого жесту. Це також поведінковий акт, фізичні рухи того своєрідного анатомічного апарату, який ми називаємо мовним апаратом і який видає звуки, що мають певні, приписані їм і закодовані в мові значення. **Мова** – це система отих значень, які поділяє конкретна спільнота. У цьому сенсі мова – найважливіша складова культури. Ми можемо порозумітися, тому що перейняли через соціалізацію або навчання ті самі значення, що й інші члени групи, керуємося тими самим, що й вони, «законами сенсу». І навпаки, коли ми перебуваємо в іншій групі, іншій культурі, можемо і не порозумітись, бо нам не відомі значення, приховані в її мові. Принаймні доти, доки ми не навчимося цієї чужої для нас мови.

Підсумовуючи, можна сказати, що дія – це такий поведінковий акт, у якому пов'язані більш або менш розбудовані мотиваційні та культурні значення. Однак на цьому форми людської активності не закінчуються.



### ФЛОРІАН ЗНАНЕЦЬКИЙ (1882–1958)

Засновник польської академічної соціології, який більшу частину професійного життя провів у США. До класики світової емпіричної соціології зачислено написану спільно з Вільямом Айзеком Томасом (W. I. Thomas) п'ятитомну працю «Польський селянин в Європі та в Америці» (1918–1920). Серед багатьох книжок Знанецького до найважливіших належать: *Wstęp do socjologii* («Вступ до соціології», 1922), *The Method of Sociology* («Метод соціології», 1934), *Social Actions* («Соціальні дії», 1936),

*The Social Role of the Man of Knowledge* («Соціальна роль науковця», 1940) та *Cultural Sciences* («Науки про культуру», 1952).

Уже в ранніх філософських працях Знанецький запропонував точку зору, яку назвав «культуралізмом»: соціологія – це наука про культуру, специфічну сферу світу, яка існує окремо від природи, а також від індивідуальної свідомості. Суть культури – це об'єктивізовані цінності, тобто типові об'єкти людських дій і позицій, що їх люди, діючи, вибирають і які позитивно оцінюють. Усі феномени в суспільстві пов'язані з чимись діями, існують в чиемусь досвіді, становлять для когось цінність. Тому, досліджуючи ці феномени, потрібно зважати на уявлення активних у суспільстві людей. Знанецький окреслював це як необхідний

«гуманістичний чинник» будь-якого суспільного аналізування. Дослідженню з урахуванням гуманістичного чинника допомагає особлива процедура – аналізування та інтерпретування так званих особистих документів, тобто записів, які діяльні індивіди зробили спонтанно. Це передовсім листи та щоденники. На таких матеріалах Томас і Знанецький ґрунтували своє аналізування польської заробітчанської еміграції до США.

Головна складова соціального життя – це соціальні дії, вчинки, скеровані до інших людей і регульовані суспільними законами (ціннісно-нормативна система). Соціальний порядок маємо тоді, коли є спільні правила, коли конкретна група визнає спільну ціннісно-нормативну систему. Із соціальних дій виникають складніші і тривкіші соціально-культурні системи: соціальні відносини, соціальні особи, соціальні ролі, соціальні кола та групи. У соціальній активності реалізовується схильність до якоїсь дії або ж позиція. Оскільки соціальний світ формується через дії, соціальне життя є вічно змінне і плинне. Розрізняти соціальні статичку та динаміку немає сенсу.

Сферою особливих зацікавлень Знанецького була соціологія науки. До речі, він дуже проникливо розмежував численні ролі, що їх виконують учені: вони і відкривачі істини, тобто дослідники, і систематики, і розвідники, і борці за правду, і збирачі та історики знання, і популяризатори знання, і дослідники-теоретики. Крім того, він проаналізував різні історичні форми наукових шкіл – специфічних спільнот, згуртованих довкола визначного вченого, які продовжують його справу. Сам Знанецький у польській соціології започаткував свою наукову школу, що діяла доволі довго.

#### ЛІТЕРАТУРА

- F. Znaniecki, *Wstęp do socjologii*, Warszawa 1988: PWN.  
F. Znaniecki, *Spoleczne role uczonych*, Warszawa 1984: PWN.  
F. Znaniecki, *Współczesne narody*, Warszawa 1990: PWN.  
F. Znaniecki, *Prawa psychologii społecznej*, Warszawa 1991: PWN.  
F. Znaniecki, *Ludzie terazniejsi i cywilizacja przyszłości*, Warszawa 2001: PWN.  
F. Znaniecki, *Nauki o kulturze*, Warszawa 1971: PWN.  
F. Znaniecki, W.I. Thomas, *Chłop polski w Europie i w Ameryce*, t. 1–5, Warszawa 1976: Ludowa Spółdzielnia Wydawnicza.  
J. Szacki, *Znaniecki*, Warszawa 1986: Wiedza Powszechna.  
T. Abel, *O Florianie Znanieckim*, Lublin 1996: Norbertinum.  
J. Szczepański, *Socjologia. Rozwój problematyki i metod*, Warszawa 1969: PWN, s. 354–392.  
J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, t. 2, Warszawa 1981: PWN, s. 731–762.

## Соціальна діяльність

Мова – це досконалий приклад дії, яку звертаємо до інших людей. Зазвичай ми говоримо до когось. Жести також переважно скеровуємо до когось. Оскільки оточення інших людей є для нашого життя фундаментально важливим, то дуже багато наших дій ми адресуємо іншим.

Однак, звісно, не всі. Коли я сідаю у трамвай, гладжу пса, приймаю ванну, сам дивлюся телевізор, забиваю у стіну цвяха – то тут немає безпосереднього адресата, до якого я б звертався. Щоб описати дії, звернені до інших людей, польський соціолог Флоріан Знанецький використовував поняття «**соціальна діяльність**». Залежно від їхнього значення, він виокремлював виховну, освітню, владну, розважальну, інформаційну діяльності, що виражаються у запитаннях, повчаннях, проханнях, наказах, наданні допомоги тощо. В усіх цих випадках ми хочемо якусь суть передати іншим. Ці інші можуть бути прямими адресатами – якщо вони ідентифіковані як конкретні особи. У найпростішому випадку вони присутні в тому самому місці. Я наказую дитині зробити уроки, питаю колегу про час зборів, передаю м'яча правому півзахисникові. Ці інші можуть бути просторово віддалені, але індивідуально окреслені. Так відбувається, коли я пишу до когось листа. А в інших випадках я адресую суспільний акт до більш анонімних адресатів, наприклад, коли читаю лекцію із соціології. Я не знаю особисто, за іменем і прізвищем, усіх студентів, але стараюся передати знання їм усім загалом і кожному зокрема. У подібній ситуації є актор на театральній сцені або промо-вєць на політичному мітингу. Коли я читаю лекцію, весь сенс цього акту зводиться до того, як її сприймає аудиторія. Якби в залі не було студентів, такий соціальний акт був би неможливим. Кажуть, що коли в американських університетах у 1968 р. почалася хвиля студентських страйків, деякі професори Колумбійського університету в Нью-Йорку, серед яких був один із найвидатніших соціологів сучасності Роберт Мертон, заходили в порожні лекційні зали й виголошували повноцінні, двогодинні лекції. Звісно, за відсутності студентів це, по суті, не була лекція. Утім це також була соціальна діяльність, тільки інша. Ті професори хотіли передати не так соціологічні знання, як політичне послання, протест проти студентських страйків, наголошуючи на тому, що хоч і студенти бойкотують, але в них, професорів, ніхто не забере права викладати, яке є їхнім автономним і суверенним привілеєм. Адресати тут були не ті, що звичайно, а інші – університетське керівництво, органи університетського самоврядування, студентські товариства, медіа – попри те, що акт на позір виглядав так, як звичайна лекція, тільки в порожній аудиторії. Не настільки прямою соціальна діяльність є тоді, коли адресати й надавачі не присутні в одному й тому самому просторі. Якщо я виголошую лекцію на телебаченні, то маю лише

загальне уявлення про анонімну й розпорошену аудиторію, яка мене дивиться. Я бачу лише оператора у футболці, який виконує якісь дивні маневри, чорне око камери, у яке я маю дивитися, і червону лампочку, яка сигналізує, що оце я вже маю адресатів, бо почався ефір. Мало хто володіє особливим вмінням природно поводитися в такій ситуації і створювати у глядачів враження, що я дивлюся їм у вічі і промовляю тільки до них. Ще менш прямою, бо відірваною від глядачів не лише в просторі, але й у часі, є ситуація знімання кіно. Тут адресати з'являються тільки після довгого процесу монтування. Треба мати особливий талант, щоб записувати окремі, відірвані епізоди, скеровані до цілком «віртуальної», бо ніяк не присутньої у той момент, а майбутньої публіки, водночас створюючи видимість безпосереднього контакту. У подібній ситуації перебуває автор, який пише книжку, композитор, художник чи скульптор. Їхня діяльність також соціальна, але націлена на дуже неконкретного, потенційного адресата.



### МАКС ВЕБЕР (1864–1920)

Німецький соціолог, історик і економіст, відомий і впливовий уже при житті, а після смерті визнаний як одна з найбільших постатей в історії соціології. Найвідоміша його праця – «Протестантська етика і дух капіталізму» (1904–1905), але найбільше розмаїття ідей він виклав у *Wirtschaft und Gesellschaft* («Економіка і суспільство», 1922), а також у численних есеях із методології соціальних досліджень, соціології релігії, права та політики.

Вебер започаткував антипозитивістський злам у соціології, проголошуючи принципову відмінність цієї дисципліни від природничих наук. Бо ж предметом соціології є людські дії – той «сировинний матеріал», із якого виникають структури, організації, інституції, а невід'ємним елементом дій є значення. Аналізуючи людські дії: інтерпретуючи їх мотиваційні значення (що їх приймають самі діячі) та культурні значення (що їх поділяє спільнота, у якій вони діють), ми приходимо до розуміння цих дій. Операція *Verstehen* (розуміння) можлива, оскільки більшість людських дій переважно раціональна, а отже, достатньо відкрити той розрахунок засобів і цілей, затрат і зисків, що лежить в їхній основі. Зрозуміти афективні дії допомагає емпатія, а традиційні – історична пам'ять.

Із людських дій виникають більш тривкі структури, наприклад, влада – можливість приймати зобов'язувальні рішення. Неприкрите насильство, якщо його приймають і схвалюють підвладні, перероджується в авторитет. Підставою легітимації влади може бути право, традиція або харизма. Найраціональнішою мережею владних відносин є бюрократичний апарат, який керується тільки безособовою, інструментальною ефектив-

ністю. Із складних мереж дій постають і структури нерівності – майнової, політичної, престижевої.

Складна суспільно-економічно-політична формація, якою є капіталізм, виникла тому, що в якийсь момент і в якомусь місці люди почали підприємницькі, інвестиційні дії, заповзялися нагромаджувати заощадження, накопичувати і примножувати майно, конкурувати між собою. Мотивацію дій, які узгоджувалися з «духом капіталізму», забезпечила протестантська етика, особливо кальвінізм. Згодом експансивність і ефективність капіталізму зумовили іманентні мотиви його подальшого розвитку, але «першопоштовх» зробила релігія. В історії такі збіги обставин чи випадки відіграють важливу роль, але не можна говорити про історичну необхідність чи «залізні» закони історії. Історія – це продукт людських рішень і виборів, який ніколи не є остаточно наперед визначеним.

#### ЛІТЕРАТУРА

M. Weber, *Szkice z socjologii religii*, Warszawa 1995: Książka i Wiedza.

M. Weber, *Polityka jako zawód i powołanie*, Kraków 1998: Zak.

M. Weber, *Dzieła zebrane z socjologii religii*, t. 1–3, Kraków 2001: Nomos.

M. Weber, *Klasy, stany, partie*, w: *Elementy teorii socjologicznych*, W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.), Warszawa 1975: PWN, s. 413–415.

M. Weber, *Trzy czyste typy prawomocnego panowania*, w: tamże, s. 539–550.

Z. Krasnodębski, *Weber*, Warszawa 1999: Wiedza Powszechna.

J. Szczepański, *Socjologia. Rozwój problematyki i metod*, Warszawa 1969: PWN, s. 334–349.

J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, t. 2, Warszawa 1981: PWN, s. 515–537.

## Соціальні дії

Ще вужчу категорію вирізняє серед дій Макс Вебер. Він називає їх **соціальними діями** і визначає як такі, у яких зважають на актуальні або потенційні реакції інших і згідно з цим формується перебіг власної дії. У таких діях другий індивід з'являється виразніше, ніж у соціальній діяльності, вже не тільки як пасивний адресат, а й як партнер, який реагує, принаймні потенційно. Ми вже не тільки звертаємо дію до когось іншого, а передаємо йому, образно висловлюючись, «радарні сигнали», намагаємось здогадатися, як він вчинить, намагаємося вгадати його наміри та культурні норми, які його зобов'язують і які повинні були б схилити його до таких, а не інших дій. Ми орієнтуємо на нього нашу дію, зважаючи на очікувану реакцію і пристосовуючи до нього нашу лінію поступування. Новий, додатковий елемент тут – це орієнтація дії на очікувані, передбачувані, гадані реакції адресата й готовність модифікувати власні дії залежно від характеру цих реакцій. Реакції



партнера з'являються як власна проекція, що спрямовує нашу дію ще до того, як настане фактична реакція.

Як ми вчинимо, залежить, отже, від того, яке значення – психологічне і культурне – ми приписуємо дії – і своїй, і очікуваній дії партнера. Коли я знімаю капелюха, кланяючись знайомому на вулиці, то маю намір передати йому вітання і роблю це так, як приписано в моїй культурі, припускаючи, що мій знайомий цей намір і культурний звичай зрозуміє, очікую, що він буде до мене доброзичливо налаштований, і розраховую, що його теж зобов'язують культурні правила гречності, а отже, у результаті він відповість мені поклоном. Коли я підбігаю до поліцейського, бо мене обікрали в автобусі, то хочу попросити допомоги, бо знаю, що в цивілізованому світі надати допомогу – це його обов'язок, розраховую, що він зрозуміє мою ситуацію і визнає цей свій обов'язок, а отже, наздоганятиме злочинця. Зрозуміло, що в багатьох пунктах цього міркування я можу помилятися.

Головне значення для вдалої соціальної дії має влучне «уявлення собі іншого», як окреслив це американський філософ і соціальний психолог Джордж Герберт Мід (George Herbert Mead), ідентифікація партнера, на якого ми звертаємо дію і який має сповнити наші очікування. Коли я загубився в чужому місті, то шукаю когось, хто, на мою думку, схожий на місцевого. Кишеньковий злодій вистежує туриста-вистріщак. Студент записується в групу до доброзичливого асистента. Щоб уникнути помилок і помилкових очікувань, іноді використовують виразні зовнішні ознаки. Таку роль виконують мундир або уніформа. Поліціанта на вулиці легко впізнати саме задля того, щоб у разі потреби можна було звернутися до нього по допомогу. В Буенос-Айресі поліцаї, які чергують на кожному великому перехресті, мають не тільки мундир, але й яскраво-жовтий жилет із чорним написом «Поліція». У Нью-Йорку стража порядку видно здалеку завдяки цілому арсеналові зброї на ремені – від пістолета та наручників до величезного кийка, що звисає до колін. Це і читабельний сигнал для злочинця про те, що його може очікувати, якщо він порушить закон. Лікар у лікарні носить на шиї стетоскоп (який нині не дуже часто й використовують), щоб пацієнти відрізняли його від реабілітолога чи медсестри. Повія взуває блискучі туфлі на високих підборах та прозорій підшві, щоб клієнти відразу бачили, хто є хто. У деяких ієрархічних середовищах, наприклад, у війську, правильне розпізнавання статусу партнера особливо важливе,

звідси – ціла система відзнак, погонів, зірочок на мундирах. Завдяки цьому ми ніколи не переплутаємо генерала з сержантом.

Звісно, що існують делікатніші сигнали, які ми подаємо, щоб заохотити інших вибудувати з нами контакт або, навпаки, щоб їх знеохотити до такого наміру. Усмішка, доброзичливість, пряма постава, охайний вигляд, відкритий погляд можуть переконати інших, що варто «на нас звернути увагу» і до нас скерувати дію. І навпаки, пасажир у метро, який сидить, затулившись газетою і уникаючи зорового контакту з іншими, старається бути невидимим, щоб уникнути бешкетника або злодія.

Можна виокремити кілька типів соціальних дій, залежно від психологічного та культурного значень, що їх ми пов'язуємо з дією, і від очікувань, які пов'язуємо з реакцією партнера. Дуже важлива категорія – це **раціональні дії**. Раціональність у найпростішому сенсі означає те саме, що й розрахунок. Йдеться про такі дії, яким передують обмірковування і які виконують після деяких роздумів, з розвагою. Їхня протилежність – це рефлексивні, спонтанні, необдумані дії. Раціональність у складнішому сенсі – це не кожен розрахунок, а тільки його особливий тип, а саме такий, що оптимізує дії. Іншими словами, це така **калькуляція вигод і втрат**, прибутків та видатків, яка має на меті максимізувати перші й мінімізувати другі, отримати якомога більше при якомога менших затратах, реалізувати найважливіші цілі якомога дешевше. Інакше кажучи, це особливий зв'язок між засобами і цілями дії, як їх визначив і розуміє діяч. Уже сама мова цієї дефініції підказує, що головню обертаємося в економічній сфері. Справді, найдосконаліший приклад раціональних дій – це економічні трансакції: купівля, продаж, інвестиції, заощадження тощо. Але очевидно, що такі дії не обмежуються економікою. Не лише господиня, коли йде до крамниці, чи інвестор, який вирішує питання купівлі акцій, але й злочинець, який планує напад на банк, генерал, який готується до битви, політик, який веде виборчу кампанію, – усі вони також діють згідно з цим правилом. Важливо наголосити, що йдеться про **суб'єктивну раціональність**, тобто раціональність із погляду діяльного індивіда, згідно з його знанням та ієрархією пререференцій. Людина, яка купує автомобіль, збирає інформацію про різні марки, намагається вибрати ту, що відповідає її очікуванням, а водночас найдешевшу. Для одного важлива швидкість, потужність двигуна і прискорення, іншого цікавить витрати пального, колір кузова, марка. Ще по-іншому рахують ті, для яких критерієм є саме висока ціна, бо

автомобіль для них – символ престижу, а не транспортний засіб, і його купівля – прояв «споживання на показ», як це назвав американський соціолог Торстейн Веблен (Thorstein Veblen). Ця дія також суб'єктивно раціональна – раціональна з їхньої точки зору. Про те, що така збочена раціональність трапляється дедалі частіше, може свідчити те, що в Римі недавно відкрили мережу крамниць «Expensive». Замість приваблювати клієнтів зниженням цін і розпродажами, кажуть прямо: ми найдорожчі. І покупців аж ніяк не бракує.

Другим аспектом нашої раціональності як діяльної особи є очікування раціональності від партнера, якого ми собі пригледіли і до якого скеровуємо нашу дію. Якщо ми можемо припустити, що партнер реагуватиме раціонально, то перебуваємо в певнішій ситуації. Адже ми можемо уявити себе в його ситуації і зробити обчислення з його позицій, знаючи, що він також буде старатися отримати якнайбільше якнайменшим коштом. Принаймні ми знаємо, чого можна від нього очікувати. Тому краще мати справу з цинічним гангстером, аніж із божевільним, і краще вести перемовини з холодним політиком, аніж з фанатичним ідеологом. Однак звідки ми можемо знати, чи партнер буде раціональним? Іноді ми знаємо його особисто, іноді зважаємо на його репутацію, зовнішній вигляд, мову тіла (*body language*), манеру одягатися (зовнішні ознаки, звісно, найбільш непевні). Важливою вказівкою може бути й те, чи партнер підлягає культурним законам раціональності. Є такі суспільні контексти, у яких раціональність дій – загальнообов'язкова й очікувана. Саме таким є економічний контекст, де у транзакціях, переговорах, торгах ми мусимо прийняти, що партнер діє раціонально, а не керується сентиментами, симпатіями чи примхами. Не без причини людину, яка ригористично дотримувалася раціонального розрахунку, уже в філософії окреслювали як *homo economicus* (людина економічна). На економічному ринку таких людей найбільше. Втім, наприклад, у сімейному чи в дружньому контексті холодна комерційна раціональність радше стикається з культурним осудом. Тут культура вимагає від партнерів іншого: любові, вірності, довіри, солідарності. Врешті можуть бути цілі цивілізації, опановані раціональністю, або ж такі, де більше цінують, наприклад, традиції чи емоції. Макс Вебер стверджував, що сучасна західна цивілізація характеризується дедалі більшим «розчаклуванням світу» і пануванням раціональності в усіх сферах життя. Отже, у цьому цивілізаційному колі можна частіше і з меншою імовірністю

помилки очікувати від партнерів раціональності, ніж там, де панує традиціоналістська ментальність. Це стосується і царини економіки, що може підтвердити кожен, хто купував не тільки в супермаркеті, але й торгувався на арабському базарі.

Окрім інструментальної раціональності, про яку йшлося досі, а отже, раціональності розрахункової, яка шукає оптимального співвідношення засобів і цілей, Макс Вебер вирізняв ще **автотелічну раціональність**, тобто, як він це називав, «раціональність зважаючи на цінність». Він мав на думці ситуацію, яку в повсякденній мові окреслюємо висловом «Ціль виправдовує засоби». Ідеться про дії людей, для яких ціль, до якої вони прямують, суб'єктивно означає так багато, становить таку цінність, що вони готові на найбільшу жертву, готові заплатити будь-яку ціну, йти на будь-які витрати, аби її досягнути. Банальний приклад – дівчина, яка всю стипендію віддає за туфлі на шпильки від Гуччі, щоб тільки вразити подруг. Або ж герой оповідання Сомерсета Моема, який, потрапивши в «полон почуттів», втрачає майно, здоров'я, руйнує все своє життя, тільки щоб здобути прихильність цинічної повії. Втім найкраще ілюструють цю категорію справді героїчні фігури: великі патріоти, військові герої, релігійні мученики, безкомпромісні борці за свободу. Вони не роблять ніяких розрахунків, а готові віддати власний добробут, свободу, іноді навіть життя за справу, яка для них є найважливішою. Ба більше, саму підозру в розрахунку, у тому, що вони могли б думати про вигоду, торгуватися, тобто перейти на **інструментальну раціональність**, вони трактують як абсурдний наклеп. У відомому листі Адама Міхніка до генерала Чеслава Кіщака, написаному із в'язниці, у якому він відкидає пропозицію емігрувати, є пасаж, який чудово ілюструє цей тип раціональності: «Ви хочете опустити нас до свого рівня. Не вдається! Такою приємністю я вас не потішу. Я не знаю майбутнього і не відаю, чи буде мені дано дожити до перемоги правди над брехнею, а “Солідарності” – над теперішньою антиробітничою диктатурою. Але річ у тім, пане генерале, що для мене цінність нашої боротьби не залежить від її шансів на перемогу, а полягає у цінності справи, в ім'я якої ми вступили в цю боротьбу»<sup>20</sup>. Автотелічна раціональність настільки рідкісна, що важко зважати на неї у повсякденних очікуваннях щодо партнерів, до яких ми скеровуємо дії. Але у виняткових ситуаціях варто про неї пам'я-

<sup>20</sup> Передрук у Gazecie Wyborczej, 03.II.2001.

тати. Генерал Кіщак, роблячи свою пропозицію, не взяв її до уваги, припустив – помилково, – що партнер буде інструментально раціональним і, безсумнівно, поставить Лазуровий берег вище від камери в Мокотовській в'язниці.

В обох прикладах раціональних дій є орієнтація на ціль або цінність. Дія має на меті досягнути щось за допомогою певних засобів, вибраних або згідно з обчисленням витрат, або не зважаючи на витрати. Так чи інакше ми діємо, щоб реалізувати якісь наші задуми, мрії, досягти якогось результату. Таку дію можна вмістити в рамках моделі, яку запропонували вже філософи Просвітництва, зокрема Єремія Бентам, і яку називаємо «**утилітаристською**» або «**волюнтаристською**». Однак не всі людські дії є такими. Бувають дії, які ми виконуємо не для того, щоб отримати якусь користь або здобути щось «корисне», а з цілком інших причин.

Наступна категорія у відомій типології Вебера – це **традиційні** або інакше – рутинні дії. Тут ми діємо так чи так тільки тому, що так завжди робили або тому, що у нашій спільноті так всі роблять. Ми майже автоматично повторюємо одвічні або загальноприйняті дії. По суті, неможливо відповісти на запитання: «Навіщо ти це робиш?». Можна, щонайбільше, відповісти на запитання: «Чому ти це робиш?» – «Бо так прийнято». Коли я їм сніданок, то щоранку не задумуюся, чи то раціонально користуватися ножем і виделкою, бо, можливо, легше було б їсти руками або паличками. Коли я, збираючись на роботу, одягаю штани, то не задумуюся про те, що, мабуть, зручніше і прохолодніше мені було б у спідниці. Коли я зав'язую краватку, то не задумуюся, навіщо чоловіки носять на шиї таку дивну смужку кольорової тканини. Коли разом з іншими я вистоюю у заторах на дорозі, виїжджаючи за місто на вихідні, то не задумуюся, чи не краще було би відпочивати щочетверга, а не щонеділі. Такі дії надають певного автоматизму суспільному життю. Вони звільняють нас від необхідності щоразу ухвалювати рішення, робити вибір, розмірковувати. У цьому сенсі вони виконують таку саму функцію, що й явище індивідуальних навичок, яке досліджують психологи.

Часом традиційні дії цілковито відриваються від будь-яких цілей, зберігаються лише як залишки колись доцільних дій, що в нових умовах втратили ту свою ціль. Може бути і так, що тепер вони служать якійсь іншій цілі, змінили свою функцію. Якщо застосувати до них обчислення раціональності, то виявилось б, що вони малоефективні або й

цілком некорисні. Видатний польський соціальний антрополог Броніслав Маліновський використовував поняття «культурних пережитків» і наводив як один із прикладів прогулянку каретою в нинішньому великому місті. Колись карета була добрим транспортним засобом, а сьогодні – хіба що туристична атракція, особливо цікава, як він писав, романтичним парам.<sup>21</sup> А з цілком іншої сфери варто згадати таку автентичну історію. Наприкінці 1989 р. гута «Варшава» була приватизована й перейшла до рук італійського промислового концерну. Через якийсь час робітники, незадоволені рівнем зарплати й надмірними вимогами до дисципліни праці, яку нав'язували італійські власники, вирушили маршем протесту до Сейму. В нових умовах вони продовжували діяти за старою звичкою. Часи змінилися, і той марш був уже суто традиційною дією, позбавленою будь-якого сенсу, хибно адресованою, адже Сейм уже не мав тут що казати.

Частота традиційних дій неоднакова в різних спільнотах. По-перше, відмінними з цього погляду є контексти суспільного життя. Мабуть, найбільше традиційних дій є у релігійному контексті, бо тут особливо наголошено на тягlostі, одвічності, переданні, маніфестацією чого є широкий спектр ритуальних, церемоніальних, обрядових дій. На чимало традиційних дій натрапляємо в родинному контексті. Десь посередині цієї шкали міститься політичний контекст, у якому, окрім раціональних дій, так само широко виступає специфічний політичний ритуал – «світська обрядовість», як це називають. Вона буває особливо розвинута в монархічних, автократичних, диктаторських і тоталітарних устроях. Багато ритуальних елементів бачимо і в освітньому контексті, наприклад, в університетському житті. А на протилежному полюсі знайдемо, без сумніву, контекст професійний та економічний, де за визначенням переважає раціональність, критерії доцільності та ефективності. Очевидно, ми тут весь час говоримо про пропорції, а не про абсолютні протиставлення, адже в кожному контексті є і такі дії, і такі.

По-друге, у різні епохи і в різних країнах ми стикаємося з різним акцентом на традиційних діях. Багато авторів вважають, що суспільства розвиваються у напрямі відходу від традицій до більшої ролі мислення і «позитивних» дій (Огюст Конт), або ж «раціональних» (Макс Вебер). Згідно з такою концепцією, якщо у стародавньому і середньовічному суспільствах чільну роль виконували релігія, магія

<sup>21</sup> B. Malinowski, *Szkice z teorii kultury*, Warszawa 1958: Książka i Wiedza.

та міф, і в них була величезна кількість традиційних, ритуальних дій, то в суспільстві, яке зветься новочасним, у якому домінує економіка, бюрократія, індустрія, наука, техніка, постійно зростає частка раціональних дій, відбувається, як це називав Вебер, «розчаклування світу». Залишмо історикам верифікацію цієї історіософської тези. Звичайне спостереження дає підстави стверджувати, що різні сучасні суспільства мають різну частоту традиційних дій. Порівняймо, наприклад, ісламський світ з американською цивілізацією або, меншою мірою – Іспанію і Швецію. Образно висловлюючись, «атмосферою традиціоналізму» можуть відрізнятися навіть регіони чи окремі міста в межах однієї країни. Кіото в цьому плані відрізняється від Токіо, Упсала – від Стокгольма, а Краків – від Варшави.

Якщо ми обертаємося в рамках тієї самої спільноти, то призвичаюємося до тих самих традицій і ритуалів, або інакше – пов'язуємо з ними ті самі значення. Завдяки цьому ми можемо, починаючи соціальну дію, досить впевнено передбачити, як зреагує партнер. Коли католик чує у храмі: «Передайте одне одному знак миру!», – то може з великою долею імовірності очікувати, що незнайомиць, який стоїть поруч, відповість на його жест потиском руки. Коли я встаю, чуючи в університетській залі «Мазурку Домбровського» (польський державний гімн), то практично впевнений, що професори, які сидять поруч, теж встануть. Віддаючи честь офіцерові, солдат може очікувати, що той йому відкозирне. Натомість коли ми опинимося в іншій спільноті, де прийняті інші культурні значення традиційних та ритуальних дій, то ми будемо дезорієнтовані й почуватимемося непевно, принаймні доти, доки не навчимося наслідувати того, що роблять її члени. Звернімо увагу, що саме наслідування ритуалів може бути не традиційною, а цілком раціональною дією. Нам важливо не вирізнитися, щоб інші нас приймали й не осуджували. Виконуємо ритуал задля камуфляжу. Атеїст, який бере церковний шлюб або, опинившись на богослужінні, стає навколішки та хреститься під час піднесення дарів, чи ділиться облаткою на Святвечір у Сеймі – не робить цього автоматично і не пов'язує з цим того самого сенсу, що віруючий католик. Подібно як американський турист, який роззувається перед входом у мечеть, а в гонконгському ресторані їсть паличками. Треба довго перебувати в чужій спільноті, щоб дійсно почати жити її життям, а це означає без особливої задуми виконувати усталені в ній традиції та ритуали.

Є ще третій вид дій в типології Вебера. Він називає їх **афективними** або емоційними. У цьому випадку ми діємо не для того, щоб досягнути ціль, ані не тому, що так поводитися інші, а тому, що відчуваємо нездоланну потребу виявити певні психічні стани – радість, гнів, страх тощо. Дженніфер Капріаті стрибає і танцює на корті після перемоги на турнірі Великого шолома в Австралії, звільняючись від напруги кількасетової боротьби з Мартіною Гінгіс. Юрби німців вітають одне одного, цілуються, радісно обіймаються, дивлячись на повалення Берлінського муру. Англійські вболівальники троцять крамниці і підпалюють автомобілі після програшу в Кубку Європи. Араби плачуть, рвуть одяг у розпачі і кидаються на труну під час похорону жертв конфлікту в Секторі Гази. П'яний чоловік кричить і без причини б'є жінку. Отелло душить Дездемону в нестямних ревнощах. Суспільне життя сповнене таких дій. У таких ситуаціях ніяка раціональна аргументація не має сенсу, апелювати до розуму нема сенсу, це може навіть посилити збудження. Адекватніша реакція на афективні дії партнера полягає у вияві емпатії, намаганні зрозуміти його стан, бо всі ми, люди, іноді переживаємо подібне. Важливо спробувати зрозуміти емоції партнера (хоч важко вимагати цього від Дездемони, коли її душив Отелло!).

Особливий різновид афективних дій – вдавання афективних дій, щоб вплинути на партнера. Такі дії уже не є виявом психічного стану, а є радше раціональною, розрахованою маніпуляцією, тобто різновидом інструментально раціональних дій. Наприклад, директор кричить на працівника не тому, що злий, а щоб його провчити й дисциплінувати. Боксер Тайсон вдає кровожерну, люту бестію, щоб налякати противника (і часом, коли натрапить, наприклад, на Анджея Ґолоту, це йому непогано вдається). Жебрачка заливається слізьми, щоб викликати співчуття. Автомобільний дилер поводить з клієнтом, як із приятелем, аби втиснути йому поганеньке авто. Партнери чи – краще сказати – жертви таких дій, тільки на позір афективних, мусять бути чутливими до камуфляжу й адекватно, тобто холодно й раціонально, реагувати. Допомогає в цьому певна однотипність таких ситуацій, які нам відомі з власного чи чужого досвіду. Втім час до часу ми втрапляємо в пастки, трактуючи маніпулятивні дії як автентично афективні. Якби було інакше, спроби цинічного використання емоцій не були б такими поширеними.



Частота афективних дій, як і таких раніше описаних дій, залежить і від суспільного контексту. Здається, що найбільшою вона є там, де входять у гру інтимні, близькі стосунки, близька ідентифікація зі спільнотою, сильне відчуття тотожності. Такими є не тільки сімейний і релігійний контексти, але й етнічний, політичний та спортивний, особливо тоді, коли в ньому домінує почуття конкуренції, змагання, боротьби. На багато афективних дій натрапляємо в рекреаційному та відпочинковому контекстах, які за визначенням пов'язані з вивільненням емоцій. Від оргій та племінних танців до дискотеки, карнавалу в Ріо-де-Жанейро, танцювальних вечірок у стилі техно чи «парадів кохання» – все це ситуації, у яких нормальні обмеження на прояв емоцій скасовуються. Значно меншою мірою емоції зачіпають професійний та освітній контексти.

Під цим оглядом істотні відмінності виявляються також між різними спільнотами. Соціологи вирізняють «гарячі» цивілізації або культури, де прояв емоцій, і публічний також, не тільки допускають, але й вимагають, та «холодні» культури або цивілізації, де наголошують на опануванні емоцій, стриманості, відстороненості, а публічний вияв почуттів сприймають як щось вкрай недоречно. Цю відмінність виразно побачимо, коли порівняємо, наприклад, арабські країни з англосаксонськими. Меншою мірою це може характеризувати професійні середовища або групи. Порівняймо, наприклад, мистецьку богему з пілотами пасажирських літаків або театральних акторів з програмістами.

В одних суспільних контекстах, культурних колах і середовищах афективні дії «доречні», а в інших – створюють дисонанс. Треба більше зважати на їхній можливий прояв, коли перебуваємо в «гарячому» оточенні, менше – коли ми є у «холодному» оточенні. Щоб діяти адекватно, треба розпізнати, у якому контексті, культурі чи середовищі ми перебуваємо, бо тоді можна передбачити, наскільки великими чи малими є шанси зіткнутися з афективною реакцією партнера, відповідно на це налаштуватися і приготуватися скоригувати наші дії.

## Найважливіші поняття розділу

**АВТОТЕЛІЧНА РАЦІОНАЛЬНІСТЬ:** властивість дій, за допомогою яких індивід прямує до мети, настільки для нього цінної, що він готовий іти на щонайбільші витрати.

**БІХЕВІОРИЗМ:** напрям, у якому елементарну людську поведінку пропонують досліджувати як реакцію на подразники, що йдуть від оточення або від інших людей, а всі складні прояви суспільного життя трактувати як комбінацію різних способів поведінки.

**ДІЯ:** поведінка, у якій пов'язані мотиваційне та культурне значення.

**ЕМПАТІЯ:** вникання у психічний стан, мотивацію, наміри інших, що має шанси на успіх, оскільки репертуар людської психіки типовий і подібний у багатьох людей.

**ІНСТРУМЕНТАЛЬНА РАЦІОНАЛЬНІСТЬ:** властивість дій, які є наслідком обчислення витрат і зисків, щоб – у суб'єктивному розумінні діяча – отримати якнайбільше якнайменшим коштом.

**ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ НАВЧАННЯ:** закріплення репертуару поведінки, за яку було отримано винагороди, та вилучення поведінки, яка завдала прикροщів, на підставі попередніх «спроб і помилок».

**КУЛЬТУРНЕ ЗНАЧЕННЯ:** пов'язаний із певними діями сенс, який поділяють усі члени спільноти.

**КУЛЬТУРНІ ПЕРЕЖИТКИ:** дії або об'єкти, на позір ідентичні давнім, однак, суспільна функція яких зазнала цілковитої зміни і які отримали новий сенс.

**МОВА:** спільна для всієї групи система культурних значень, пов'язана із звуками або графічними знаками, які використовують для комунікації.

**МОТИВАЦІЙНЕ, ПСИХОЛОГІЧНЕ ЗНАЧЕННЯ:** індивідуальні задуми, наміри, мотивації, з якими індивід пов'язує свої дії.

**ПОВЕДІНКА:** спостережуваний ззовні фізичний рух людини.

**РОЗЧАКЛУВАННЯ СВІТУ:** зменшення ролі традиційних та афективних дій на користь раціональних дій, опертих на холодному розрахунку.

**СОЦІАЛЬНА ДІЯ:** дія, яка зважає на реальні або очікувані реакції партнера і яку постійно корегують залежно від таких реакцій.

**СОЦІАЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ:** діяльність, яка умисно звернена до інших людей.

**УТИЛІТАРИСТСЬКА (ІНАКШЕ: ВОЛЮНТАРИСТСЬКА АБО ТЕЛЕОЛОГІЧНА) МОДЕЛЬ ДІЙ:** інтерпретування людських дій як вибору засобів (знарядь), щоб реалізувати поставлену ціль.

**ЦИВІЛІЗАЦІЯ «ГАРЯЧА»:** суспільство, у якому культурні правила не лише допускають публічний вияв емоцій, а й навіть цього вимагають.

**ЦИВІЛІЗАЦІЯ «ХОЛОДНА»:** суспільство, у якому культурні норми вимагають самоконтролю та стриманості в публічному вияві почуттів.



## Розділ 3

# Від соціальних дій до взаємодії

### Спільна дія або ж соціальний контакт

Досі ми розглядали людську активність та її різні форми з погляду індивіда. Щоправда, ми припускали, що індивід перебуває у соціумі, соціальному середовищі, серед інших людей, але ті «інші» появлялися щонайбільше або як пасивні адресати суспільних вчинків, або як лише «віртуальні» – уявні, потенційні партнери соціальних дій. Роблячи наступний крок у нашому аналізі, маємо цей образ розширити. А саме: зауважмо, що ті «інші», про реакцію яких ми здогадуємося, коли розпочинаємо дію, реагуючи, теж розпочинають дію щодо нас. І це також **соціальна дія**, котра охоплює всі ті елементи, що й попередня. Реагуючи, ми насамперед ідентифікуємо, «визначаємо для себе» того, хто до нас звернувся. Ми його не вибираємо (бо це він нас вибрав), але звертаємо на нього нашу увагу. Далі ми стараємося розшифрувати значення – мотиваційне й культурне – його дії: що для нього важливо, чого він прагне та чого ми можемо очікувати від такого типу людини, зважаючи на наші здогади про культурні норми, якими він зв'язаний. Отже, ми приписуємо йому певні наміри і певні взірці реалізації цих намірів. Потім ми запитуємо себе, як хочемо зреагувати і як ми повинні реагувати, згідно з принципами поведінки, яких дотримуємося ми, а отже, визначаємо мотиваційне й культурне значення нашої потенційної реакції. І тільки взявши до уваги всі ці обставини, діємо так або інакше.

Це не означає, що кожній реакції передуює таке складне, виснажливе обдумування. Насправді це може відбуватися блискавично, на рівні закодованого, рефлексивного поведінкового репертуару для таких ситуацій; може вмикатися зафіксований у підсвідомості запис попереднього досвіду, який називаємо інтуїцією; реакція може зводитися до рефлексів або інстинктів, а може охоплювати і швидкі мисленнєві процеси.

Розгляньмо приклад: я сиджу в кав'ярні готелю. Підходить яскраво намальована і досить виключно одягнена жінка: «Не заперечуєте, якщо я тут присяду?». Я міркую: «Хто вона? Судячи з її вигляду, це, мабуть, дама легкої поведінки. А що їй треба? Мабуть, шукає клієнта, керуючись культурними нормами свого світу. Бо ж порядна жінка не сідає за столик незнайомого чоловіка». Ось так я в уяві визначив мотиваційні та культурні значення, що проявилися в її діях. А тепер – значення моєї можливої реакції. Чи я бажаю такого знайомства і чи мої принципи мені це дозволяють? Я не палаю таким бажанням, а крім того, мені було б соромно, якби мене побачив хтось із знайомих. Отже, я кажу: «Мені дуже шкода, але до мене зараз мають підійти». І закриваю питання. А ось інший приклад, де я виступлю у протилежній ролі: я їду поїздом і хочу познайомитись зі сусідкою по купе. Розраховую на те, що вона не заперечуватиме. Отож запитую щось банальне на зразок «Котра година?» і висловлюю припущення, що поїзд може запізнитися. Помилвся. Вона дивиться на годинник, кидає дуже офіційно, що тепер п'ята шістнадцять, і демонстративно поринає у читання жіночого журналу. Я мовчу: ніби зависнув, я відмовляюся від своєї затії і виймаю свою «Політику».

Отже, ініціативна дія і дія реактивна мають таку саму структуру. Вони поєднуються в пару соціальних дій, взаємно зорієнтованих одна на одну. Таку пару дій називаємо **соціальним контактом**. Дама в готелі, ким би вона не була, встановила зі мною швидкоплинний соціальний контакт. Я перекинувся кількома словами з сусідкою в потязі. В обох випадках справа закінчилася на одному раунді взаємно зорієнтованих дій. Для соціальних контактів характерною є власне ця швидкоплинність, одноразовість. Запитую перехожого: «Котра година?». Він відповідає: «П'ятнадцять по третій» – і йдемо кожен своєю дорогою. «Прошу показати квиток», – звертається провідник у потязі. «Ось, будь ласка», – відповідає пасажир, і на цьому все закінчується (якщо з квитком усе гаразд). Наштовхуюся на когось у переході, кажучи: «Вибачте». Чую: «Нема за що», і все. «Прошу пані, сідайте, будь ласка», – кажу до бабусі у трамваї. Вона сідає. Такий

обмін не мусить бути вербальним. Він може відбуватися без діалогу: я усміхаюся гарній дівчині на дискотеці, вона усміхається мені і йде танцювати зі своїм хлопцем. А ще витонченіше, в іншій версії описаного вище епізоду: кидаю оком, ніби випадково, на сусідку в купе, на мить зустрічаю її погляд, нав'язуємо зоровий контакт, але відразу ж відводимо погляди й обоє занурюємося кожен у своє читання. Тут у наших діях виявилась культурна норма, яку в соціології називають вимогою «**ввічливої неувважності**» (*civic inattention*), згідно з якою не варто безцеремонно розглядати незнайомих.

Подані вище приклади стосуються безпосередніх контактів, які трапляються при співприсутності того, хто ініціює, і того, хто реагує, у тому самому місці й часі. Але очевидно, що як і у випадку окремих дій, так і тут можуть виникати посередні контакти, через комунікаційні медіа. По-перше, між особами, які перебувають у різних місцях: наприклад, коли дзвонить телефон, я відповідаю «ви помилися» і кладу слухавку. По-друге, між особами, які діють в різний час: наприклад, бізнесмен отримує листа із комерційною пропозицією і відписує, що вона його не цікавить.

## Анатомія соціальної взаємодії

Соціальний контакт через свою швидкоплинність має зазвичай незначні наслідки. Втім може бути і так, що він є лише першим раундом, який відкриває довгу послідовність взаємно зорієнтованих дій. Знову розгляньмо приклад: я за кордоном, у чужому місті, хочу запитати дорогу до університету. Роззираюся, чи не видно когось, хто б був схожим на місцевого. Вибираю елегантного чоловіка з портфелем. Підходжу і запитую, сподіваючись, що він знає дорогу, поставиться до мене доброзичливо й покаже напрям. Я не помилився, бо це – професор університету, і він навіть пропонує мене провести. Ми йдемо разом і розмовляємо, хоч я не мав наміру знайомитись. Доходимо до місця, прощаємося, і я запрошую його на мою завтрашню лекцію. Розвинулася дія, точніше, послідовність дій, яку започаткували мій вибір, мої очікування та очікування і реакція партнера. Місцевий професор мені відповів, бо побачив у мені розгубленого чужинця і припустив, що, як людина культурна, я доброзичливо і з вдячністю потрактую його намір

провести мене (бо ж я міг би нечемно відповісти: «Пане, дайте спокій! Навіщо мене супроводжувати, як малу дитину?!»). Я теж зреагував позитивно, припускаючи, що чоловік справді знає дорогу, бо хоче мене правильно скерувати і погодився на коротку спільну прогулянку. Так розпочалася розмова, а може й майбутнє знайомство.

Тут дійшло до чогось більшого, ніж окрема соціальна дія, і більшого, ніж швидкоплинний контакт. З'явилися соціальні дії – мої і партнерові, – взаємно зорієнтовані, пов'язані в кілька дій, за якими – подальший обмін діями: словами, жестами, наприклад, зав'язується розмова. Це триває деякий час і охоплює певну послідовність дій між нами, де одна особа діє, орієнтуючись на другу, а потім друга діє, орієнтуючись на першу, а потім знов перша на другу і так далі. Також вони почергово корегують свої дії, підлаштовуючись до того, що робить партнер. Тут головним питанням є вже не тільки передбачливе формування дії залежно від того, якої реакції партнера очікуєш, але й постійне корегування дій залежно від того, що партнер насправді робить або говорить. Така динамічна неперервна послідовність соціальних дій, взаємно зорієнтованих одна на одну, в соціології називається **взаємодією** чи **інтерацією**. Прикладів є нескінченно багато: розмова, сварка, побачення, фінансові перемовини, торгування, візит до лікаря, арешт злочинця, висловлення співчуття на похороні, пліткування, бійка, тенісний матч тощо.

Візьмімо ще такий приклад, майже лабораторний, де найбільш наочно видно суть взаємодії, з її визначальними елементами – взаємною орієнтацією на очікувану реакцію партнера і постійним корегуванням дій на підставі реальної реакції. Триває тенісний матч. Сампрас біжить у лівий кут корту, бо очікує, що Агассі заграє форгендом (техніка удару у великому тенісі), але він бачить цей рух і скеровує м'яч у протилежний бік. Сампрас тут же повертається і грає упоперек сітки, розраховуючи, що Агассі не встигне добігти. Але ж це Агассі! Тож він добігає своїм характерним труськом, приймає м'яч і закінчує смешем (удар над головою по м'ячу, що опускається) вздовж лінії, здобуваючи очко.

Щоб говорити про ту саму взаємодію (один інтеракційний епізод), мусить бути дотримана, висловлюючись мовою театру, єдність осіб (ті самі партнери), дії (ідеться про те саме), місця (партнери співприсутні) і часу (акція відбувається без перерви). Це є типовий вид інтеракції. Перша і друга умови – очевидні. Розмова між Томашем і Яном – це інакша розмова, ніж між Яном і Анною. Друга умова, єдність дії, тут



означає, що партнери погоджуються в тому, що роблять, і приймають спільні правила поведінки. У тенісному матчі обое знають, що грають у теніс, і приймають спільні правила гри. Звичайна бійка має мінімальні обмеження щодо нечесних прийомів, та й критерії визначення переможця і закінчення боротьби в ній досить широкі («до першої крові», «поки не покладеш на лопатки», «на смерть і життя»). У розмові є спільна тема, але – щонайважливіше – партнери послуговуються спільною мовою. Учасники дискусії знають, що йдеться про обґрунтування власних тверджень, і приймають спільні принципи аргументації. Без єдиної платформи хоч би й мінімальних, але визнаних всіма партнерами принципів – правил гри у спорті, спільної мови в бесіді, принципів аргументації у дебатах, допустимого рівня напруги в подружній суперечці, меж пристойності у флірті, дозволених прийомів у комерційних перемовинах – жодна взаємодія неможлива.

Просторова співприсутність і часова одночасність виникають переважно в щоденних взаємодіях. Назвімо їх **безпосередніми**. Залежно від змісту інтеракції формується типова, велика або мала, дистанція між партнерами. Едвард Голл вирахував навіть дуже конкретно, що існують чотири типи **дистанцій взаємодії**. По-перше, інтимна дистанція, наприклад, між батьками та дітьми, нареченими, закоханими, яка, на його думку, має 30–45 сантиметрів. По-друге, особиста дистанція: між друзями, добрими знайомими, – від 45 см до 1,2 метра. По-третє, соціальна дистанція, наприклад, між директором і працівником, якого викликано «на килим», – від 1,2 до 3,6 метра. І по-четверте, публічна дистанція, наприклад, промовець на трибуні, священник на амвоні, актор у театрі, – понад 3,6 метра. Партнери можуть використовувати цю просторову залежність, щоб пропонувати або вибудовувати взаємодію. Наближаюся і шепочу щось на вухо шефові, щоб колеги бачили, які між нами близькі стосунки. Хай заздять і знають! Допитуваний у поліції сидить на стільці посеред кімнати, на великій відстані від слідчого, щоб було зрозуміло, що це не товариська розмова. Втім досвідчений слідчий може маніпулювати позірною інтимністю: встає з-за столу, підходить до підозрюваного, близько до нього нахилиється, дивиться в очі й каже: «Ну то зізнавайтесь, пане Йванку, бо я справді бажаю вам добра». Відомо, що Сталін приймав делегації у величезному кабінеті, із-за гігантського письмового столу розміром ледь не з тенісний корт. Офіційної дистанції йому вже було недостатньо. При кожній нагоді встановлював публічну

дистанцію. Інші диктатори мали звичку збільшувати і публічну дистанцію, промовляючи до натовпу з високих бетонних трибун, балконів палаців чи дахів мавзолеїв.

Просторова дистанція між партнерами залежить не тільки від змісту і характеру взаємодії, а й від культурних традицій. У різних суспільствах натрапляємо на різні неписані правила на тему «цивілізованої відстані», якої варто дотримуватися, наприклад, розмовляючи. Зокрема, впадає в око різниця між арабською чи єврейською культурою, де розмовляють дуже зблизька, і англосакською культурою, яка вимагає значно більшої дистанції.

У безпосередніх взаємодіях значення може мати не тільки дистанція, але й просторові рамки, вигляд, форма середовища, у якому відбувається взаємодія. Іноді такі рамки полегшують або, навпаки, утруднюють контакт, збільшують або зменшують шанси взаємодії, надають їй особливих рис. Розгляньмо, з одного боку, ситуацію сусідів у багатоповерховому будинку, з типовою ізольованістю та анонімністю, коли ми знаємо хіба що сусідів на поверсі, а з другого – значно більшу взаємну помітність і відкритість на контакти із сусідами у традиційному селі чи навіть у мікрорайоні з приватними кам'яницями. Або порівняймо їдальню в гуртожитку з довгими рядами столів і лавок та ресторан з окремими столиками, ще й відокремленими один від одного ширмами або перегородками. Просторові умови є також територією умисних маніпуляцій, що мають на меті допомогти або перешкодити взаємодії. В американських університетах є звичай не зачиняти дверей лабораторій чи кабінетів, щоб можна було в будь-яку хвилину увійти та порозмовляти. У пабі високі столики біля барної стійки сприяють започаткуванню розмови між незнайомими людьми. І навпаки, студентів садимо за окремими столами під час екзамену, щоб не списували одне від одного, а в'язнів замикаємо в ізольованих камерах, щоб не мали змоги планувати втечу.

Так само й коли говоримо про одночасність дій партнерів у безпосередніх взаємодіях, то можна долучити сюди різні часові масштаби. Швидкість дії, очікуваний час реакції, інтервали між наступними кроками, або інакше: темп і ритм взаємодії пов'язані з характером і змістом самих дій, а також особливістю ситуації, у якій відбуваються дії. Порівняймо аукціон творів мистецтва з літургією в церкві; дискусію на телебаченні у прямому ефірі з розмовою за столиком у кав'ярні; боксерський матч і турнір з гольфу. Існують ще й культурні відмінності

навіть у тих самих взаємодіях – про них йдеться, коли говоримо про повільний ритм життя у традиційних суспільствах і безнастанний поспіх у сучасних країнах.

Використання новітніх комунікаційних технологій дає змогу вільніше трактувати умову співприсутності та одночасності у взаємодії. Вони не є конче необхідні, тому що виникає дедалі більше непрямих взаємодій. Партнери можуть вступати у взаємодію здалека (наприклад, телефоном чи електронним зв'язком), можуть реагувати із затримкою (наприклад, обмінюючись листами). Поговорити з кимось у Сінгапурі так само легко (хоч дорожче), ніж із колегою з Радома, міста в центральній Польщі. У глобалізованому світі відстань вже не відіграє своєї важливої ролі. Так само «стиснувся» і час. Коли в 1970-х роках я був на стипендії в Берклі, лист авіапоштою ішов до Польщі три тижні, отже, кожна взаємодія з родиною (поки ще надійшла відповідь) тривала щонайменше шість тижнів. Сьогодні з каліфорнійським колегою обмінюємося е-листами упродовж кількох секунд.

Тут, дещо відхилившись від теми, хочу звернути увагу на цілковито революційне значення мобільних телефонів, які суттєво змінюють взаємодію. У випадку традиційної телефонної розмови партнери, хоч і були віддалені територіально, однак мали визначену просторову локацію: той, хто телефонував, міг її уявити та взяти до уваги. Я дзвонив до колеги «додому» або «на роботу», або «до готелю», або «до пансіонату», або «до лікарні» тощо. Із кожною такою адресою були пов'язані певні культурні правила стосовно того, що доречно, а що недоречно. Наприклад, у службових справах я телефонував радше на роботу, а у приватних – додому. Я намагався не телефонувати у службових справах, якщо колега був у відпустці. Однак він зовсім не заперечував, коли я ловив його в готелі під час відрядження, щоб повідомити про справи на роботі. Із кожною телефонною адресою було пов'язане принаймні загальне уявлення і передбачення, що колега може тоді робити. Я не дзвонив до його офісу, якщо знав, що в той час він зазвичай на нараді в шефа. А коли мав зателефонувати додому, то чекав, поки закінчиться його улюблений телевізійний серіал. Мобільний телефон цілковито й остаточно відірвав взаємодію від якогось конкретного простору. Він скасував і культурні норми щодо того, коли і куди доречно дзвонити. Навіть найпростіша норма, що не варто телефонувати вночі, перестає зобов'язувати, коли партнер перебуває в іншому часовому поясі.

«Ой, підняв мене з ліжка», – каже мені колега, до якого я подзвонив у полудень, але виявилось, що він якраз має справи в Сінгапурі. Крім того, ми позбавлені будь-яких вказівок, де партнер перебуває і що, зважаючи на це, може робити. Я телефоную колезі і не знаю, чи він їде автом, чи чекає на летовищі, чи дивиться телевизор, чи їсть обід, чи приймає душ, чи катається на лижах в Альпах. Немає ніяких шансів виконати просте правило чемності: не заважати в якихось ситуаціях. Так телефонування зазнає далекоюсяжної бруталізації. Дивлячись на це з боку того, до кого дзвонимо, бачимо, що він втрачає будь-яку приватність, бо навіть якщо він вимкне «мобільник», то викличе підозру, що має що приховувати. Натомість він отримує повну анонімність і непрозорість ситуації, у якій перебуває.

Цю користь проілюструю епізодом, свідком якого я був у готелі «Шератон» у Барі, на півдні Італії. На сніданку за сусіднім столиком сидів типовий бізнесмен у товаристві дуже вродливої і значно молодшої дівчини. Серед безнастанного галасу «мобілок», якими італійці користуються із ще більшою пристрастю, ніж поляки, задзвонив і його телефон. І що я чую? «О, добрий день, кохана. Як діти, вже пішли до школи? Яка в нас погода в Мілані? Уяви собі, що я так запрацював, і до того ж сьогодні тут, у Флоренції, холодно і від самого ранку лле як з відра». Нагадаю, що ми снідали в Барі, за кілька сотень кілометрів від Флоренції, і була немилосердна спека.



### ДЖОРДЖ ГЕРБЕРТ МІД (1863–1931)

Американський філософ, психолог і соціолог, творець оригінальної і впливової теоретичної концепції – т. зв. символічного інтеракціонізму. Прославився знаменитими лекціями в Університеті Чикаго, які завдяки його учням були записані та видані у двох томах: *Mind, Self and Society* («Розум, Я і суспільство», 1934) та *Philosophy of the Act* («Філософія дії», 1938).

Головною проблемою соціальної психології та соціології Мід вважав стосунки між індивідом і групою. Саме розділення є штучне. Нема індивіда та людського Я поза процесами взаємодії (інтеракції) і комунікації, які відбуваються в суспільстві. А суспільство виникає з мережі взаємодій та комунікацій, із трансакцій взаємно зорієнтованих індивідів. Взаємодія і комунікація відбуваються за посередництвом жестів і мови, а отже, передбачають спільно пізнавані та інтерпретовані символи. Символ – це щось більше, ніж знак, бо знак – це тільки природний симптом, показник якогось стану. Натомість символ – це конвенціональна, узгоджена між членами

певної спільноти асоціація з якимось предметом чи станом. Учасники взаємодії (інтерації) безнастанно взаємно припасовують одне до одного свої дії, опираючись на відчитання символічних повідомлень, отриманих від партнера. Умовою взаємодії є спільність символічної мови, якою вони оперують.

Під час взаємодії індивід формує своє Я, тобто свідомість самого себе, здатність зводитися предметом для саморефлексування та самооцінювання. Інформацію для такого рефлексування люди черпають від партнерів у спільноті. Рефлексивне Я (у термінології Міда «Ме») – це реєстр реакцій, суджень, очікувань інших людей, а особливо «важливих інших». Спонтанне Я (у термінології Міда «І») – це вияв неповторної індивідуальності, яка формує власні унікальні реакції на впливи інших.

Суспільна генеза людського Я означає не тільки те, що зміст того, що записано в особовості індивіда, має суспільне походження, але й те, що сама здатність приймати суспільні змісти, сам психологічний механізм особистості твориться у взаємодії з іншими. Є три етапи такого творення людського Я, яке починається уже в дитинстві: а) забава (*play*), тобто спонтанні дії у присутності інших, біля інших, але ще не скоординовані з іншими; б) гра (*game*), тобто дії, що відбуваються згідно з правилами та скоординовані з діями партнерів; в) узагальнене уявлення про самі правила правильної поведінки, у відриві від конкретної участі у грі. Цей третій щабель розвитку людського Я створює можливість уявити себе в ситуації партнерів: «віртуально» програвати їхні ролі, інтерпретувати їхні задуми та рації, що є необхідною умовою успішної взаємодії.

#### ЛІТЕРАТУРА

- G. H. Mead, *Umysł, osobowość i społeczeństwo*, Warszawa 1975: PWN.
- I. Krzemiński, *Symboliczny interakcjonizm i socjologia*, Warszawa 1986: PWN.
- I. Krzemiński, Mead, w: *Encyklopedia socjologii*, t. 2, Warszawa 1999: Oficyna Naukowa, s. 190–193.
- M. Ziółkowski, *Znaczenie, interakcja, rozumienie*, Warszawa 1981: PWN.
- E. Hałas, *Społeczny kontekst znaczeń w teorii symbolicznego interakcjonizmu*, Lublin 1987: Wydawnictwo KUL.
- H. Blumer, *Implikacje socjologiczne myśli George'a Herberta Meada*, w: *Elementy teorii socjologicznych*, W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.), Warszawa 1975: PWN, s. 70–84.
- J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, t. 2, Warszawa 1981: PWN, s. 538–632.

## Чотири теорії взаємодії

Багато соціологів трактують взаємодію як центральний феномен суспільного життя. Буває, що соціологію визначають як науку про соціальні взаємодії. Переглядаючи дванадцять виданих в Америці підручників із соціології, у вісьмох із них я знайшов саме таке визначення. Тому-то взаємодія з'являється як важлива категорія у різних соціологічних теоріях, в межах різних теоретичних орієнтацій, іноді принципово відмінних у своїх основах. Приклади взаємодії, що їх

презентують ці теорії, звертають увагу на різні її аспекти, і їх можна трактувати як комплементарні.

На перше, найпростіше розуміння взаємодії натрапляємо в **біхевіоральній теорії**. Тут взаємодія – це взаємно пов'язані вчинки індивідів, послідовність подразників і реакцій. «Інтеракція – це взаємне корегування поведінки через обмін подразниками, – писав Генрі Фейрчайлд<sup>1</sup>. «Соціальна взаємодія – це взаємний контакт між двома або більше індивідами, поведінка кожного з яких залежить від поведінки інших», – формулює ту саму думку Е. Голландер<sup>2</sup>. Такий підхід розвиває польський соціальний психолог Станіслав Міка: «Взаємодія – це взаємний вплив партнерів, обмежений у часі, який полягає в тому, що поведінка однієї особи стає набором подразників для другої, на які та реагує; реакції другої стають подразниками для першої, яка на них реагує, ці реакції, будучи подразниками для партнера, викликають його наступну реакцію і так далі, аж до моменту, коли такий обмін подразниками й реакціями не буде припинений»<sup>3</sup>. А крапку над «і» ставить згадуваний вище творець теорії елементарної суспільної поведінки Джордж Гоманс. Він пояснює: «Коли ми зауважуємо, що якась одиниця активності певної людини настає після «або» – якщо нам більше подобається інше слово – вона має своїм стимулом якусь одиницю активності іншої людини, то цілком незалежно від того, яким є зміст цієї активності, ми маємо справу з взаємодією (інтеракцією)»<sup>4</sup>. Взаємодію тут розуміємо як явище, спостережуване ззовні, незалежно від того, який зміст партнери вкладають у свою активність і яке психологічне та культурне значення з нею пов'язують. Те, що ми можемо спостерігати наочно, – це послідовність дій, які одна для одної виконують навзаєм роль подразників і реакцій. Так само ми могли би спостерігати взаємодії серед щурів, котів, собак: наприклад, один підходить до другого, другий гарчить, перший відходить. Що відбувається між дією подразника і проявом реакції – невідомо. Тому вважаємо, що такий образ взаємодії – це різновид моделі «чорної скриньки». Біхевіоральний підхід говорить нам дещо про взаємодію, але надзвичайно мало. Він дуже незначний із пізнавального погляду. Інші теоретичні орієнтації намагаються

<sup>1</sup> H. P. Fairchild, *Dictionary of Sociology*, Totowa 1966: Littlefield and Adams, s. 160.

<sup>2</sup> E. P. Hollander, *Principles and Methods of Social Psychology*, New York 1971: Oxford University Press, s. 243.

<sup>3</sup> S. Mika, *Wstęp do psychologii społecznej*, Warszawa 1972: PWN, s. 154–155.

<sup>4</sup> G. C. Homans, *The Human Group*, New York 1950: Harcourt Brace, s. 36.

відкривати «чорну скриньку», пояснюючи, що діється між поведінкою одного партнера та поведінкою другого.

Найближчою до біхевіорального підходу, але з трохи глибшим проникненням у зміст поведінки, є **теорія обміну**, чи її найновіший різновид – **теорія раціонального вибору**. Вона трактує взаємодію як взаємний обмін між партнерами певними благами чи цінностями. Логічною моделлю тут є економічна трансакція, акт купівлі і продажу. У цьому випадку виходять із того, що обидва партнери діють раціонально, а отже, обидвоє стараються отримати гарантовану перевагу прибутку над витратами. При цьому і прибуток, і витрати можуть бути дуже різними. Прибуток, вигода – це, з одного боку, здобуття якоїсь обмінної цінності, наприклад, грошей, а з другого – це може бути отримання якоїсь споживчої цінності, наприклад, потрібної мені речі, а з третьої – задоволення якоїсь емоційної потреби, наприклад, забаганки. Витрати – це, з одного боку, видатки, а отже, наприклад, ціна, яку я плачу, але з другого боку – інші блага, від яких я відмовляюся, коли вирішую купити саме цю річ, чи, врешті, клопоти, пов'язані із самою трансакцією, – час, який цьому присвячую, затрачені на пошук товару зусилля, аргументація під час торгування тощо. До трансакції доходить, коли кожен із партнерів визнає, що має позитивний баланс витрат і прибутку. Це стає можливим, тому що обидва – суб'єктивно раціональні, тобто роблять розрахунки відповідно до власних преференцій чи переконань. Продавець хоче позбутися товару й отримати гроші. Купець готовий платити за бажаний товар. У результаті трансакції обидва задоволені, продавець став багатшим, але вже не має товару. Покупець став біднішим, але щасливішим, бо здійснив своє бажання.

Головна ідея теорії обміну – перенести економічну модель на всі сфери суспільного життя, а також на ті, що є поза економікою. У кожній взаємодії ми чимось обмінюємося. Не конче товарами чи економічними благами – іншими цінностями також. Коли я щось раджу приятелеві, то обмінюю своє знання на його визнання, авторитет у його очах. Коли люблю і дбаю про свою дитину, то взамін отримую її любов. Коли комусь щось дарую, то можу розраховувати на вдячність. Коли допомагаю колезі в роботі, то можу розраховувати на його допомогу. Згідно з такою точкою зору, навіть у діях на позір цілковито альтруїстичних, благодійницьких і безкорисливих криється – не завжди усвідомлюване – бажання отримати щось взамін: захоплення, авторитет, славу, святість.

У теорії обміну збагачується розуміння ідеї взаємності – центральної для поняття трансакції. У біхевіоральному підході вона означала лише те, що дії партнерів настають по чергово: раз – у ролі подразника, раз – у ролі реакції. Тут взаємність стосується уже змісту дій, означає деяку співмірність обмінюваних цінностей. Соціальні антрополози, спираючись на свої спостереження у примітивних суспільствах, особливо наголошували на такій взаємності. Броніслав Маліновський вважав, що принцип *do ut des* (я – тобі, ти – мені) є основним правилом племінного життя. Марсель Мосс, аналізуючи різноманітні форми дару, виявляв приховані очікування реваншу. Клод Леві-Стросс відкривав складні взаємні обміни кандидатів до подружжя у різних структурах споріднення. Ці вчені розширили образ взаємності, показуючи, наприклад, що взаємність не мусить виникати в тих самих осіб, які щось від нас отримали, що вона не мусить бути негайною, а також не мусить бути виміряна «в тій самій валюті». Останні дві риси більш очевидні: коли я запрошую знайомого на вечерю, то це не означає, що він одразу ж запросить мене до сусіднього ресторану. Відповідь може бути відкладена, навіть на довгий час. Коли я комусь допомагаю, то це не означає, що та людина мусить мені тут же допомогти; натомість я можу на це розраховувати, якщо в майбутньому сам матиму клопоти. Крім того, віддяка не мусить полягати в тому самому, наприклад: я комусь позичив гроші, а він поміг мені дістатися до лікарні.

Менш очевидним є те, що віддячувати можуть не ті, хто отримав щось від мене, а цілком інші люди. Це можливо тільки тоді, коли існують складні ланцюжки взаємодії. Дуже красномовний такий випадок знайшов Броніслав Маліновський на островах Полінезії і окреслив це мовою тубільців – назвою «кола Кула». На архіпелазі, який він досліджував, було кілька островів, розташованих немов по колу. І діялися там дивні речі (умисно спрощую складний етнографічний опис). Ранньою весною жителі одного з островів, назвімо його «А», починали підготовляти човни, жінки виготовляли декоративні нашійники й нараменники, і одного дня виправа вирушала на сусідній острів «Б». Допливши туди, прибулі дуже церемоніально вручалися дари тамтешнім жителям, із танцями навколо багаття. Через деякий час тубільці з острова «Б» чинили щось подібне і, зібравши різноманітні прикраси, вирушали на острів «В», де церемонія прийняття дарів повторювалася. А пізніше особи з острова «В» їхали на острів «Г», щоб там скласти дари, відтак



жителі «Г» вирушали з тією самою метою на острів «Г» і десь наприкінці року жителі з острова «Г» прибували з дарами на острів «А». Такий ритуал повторювали протягом річного циклу. Отже, хоч тут ніхто не обмінювався дарами безпосередньо, і на позір ми мали справу з односторонніми даруваннями, насправді завдяки пов'язаності цих взаємодій у замкнене коло острів'яни з кожного острова були і дарувальниками, і обдарованими. Щоправда, вони давали одним, а отримували від інших, але в підсумку до них поверталися подібні цінності, отже, у системі була збережена взаємність. Маліновський ставив питання, навіщо все це, якщо ніхто нічого не здобуває і ніхто нічого не втрачає. І відповідав, що це мало важливе значення для соціальної інтеграції і мирного співжиття острівних спільнот (він це називав важливою «**функцією**»), адже дарування і отримання дарів було символом доброзичливості, добрих намірів щодо сусідів, а те, що дари, хоч і не ті самі, але подібні щодо цінності, врешті отримували назад, заспокоювало просте почуття справедливості.<sup>5</sup> Переносячись із Тробріанських островів до наших околиць, ми побачимо, як члени великої родини, зібравшись біля різдвяної ялинки, обдаровують одні одних подарунками, згідно із принципом «кожний – кожному». Кожен приходить з торбою дарунків і кожен виходить з подібною торбою, тільки трохи інших подарунків. Завдяки принципів взаємності ніхто не розбагатів і ніхто не збіднів, та й загалом вся церемонія подібна до кола «Кула». Вона зміцнює родинні зв'язки, акцентує на взаємній доброзичливості, інтегрує спільноту через складну мережу еквівалентних обмінів.

Американський соціолог Елвін Гоулднер трактував **принцип взаємності** як певну універсальну культурну суспільну норму, яка накладає на людей обов'язок віддячувати за отримані блага, як загальне переконання, що коли ти щось отримав, то стаєш боржником дарувальника. Цей принцип, на його думку, є підставою кожного суспільного порядку. Данський антрополог Бент Єнсен вважав принцип взаємності фундаментальною властивістю людської природи, окреслюючи людину вже не як *homo economicus* чи *homo politicus*, а як *homo reciprocus* (цей латинський «неологізм» він побудував від англійського слова *reciprocity*, що означає «взаємність»).

Перейдімо до третьої теоретичної орієнтації, яка ще ширше відкриває «чорну скриньку», глибше аналізує зміст психологічного і

---

<sup>5</sup> B. Malinowski, *Argonauci Zachodniego Pacyfiku (Dzieła, t. 3)*, Warszawa 1981: PWN.

культурного значень взаємодії. Напряом **символічного інтеракціонізму**, творцями якого були класики американської соціології Чарльз Г. Кулі (Charles H. Cooley) та Джордж Г. Мід, зазначають, що у взаємодії обмін і взаємність стосуються не так матеріальних об'єктів, як ідей, символів, значень. Отже, суть взаємодії – це комунікація. Розуміючи взаємодію саме так, найважливішим є весь складний мисленневий процес, який розгортається з обох сторін, від моменту зіткнення партнерів між собою. У цьому процесі є кілька етапів. Перший – у свідомості з'являється партнер, ми його розпізнаємо, «беремо до уваги», вибираємо його серед багатьох присутніх у кожній ситуації інших осіб як потенційного учасника взаємодії. Підійду до отого чоловіка, запитаю дорогу, підійду до отієї дівчини на балу, щоб запросити її до танцю, нападу й пограбую отого перехожого. Другий етап – ідентифікувати партнера як важливого або неважливого для мене («значущого іншого» або «неважливого іншого») з точки зору того, що я хочу досягнути, а також визначення його ідентичності (хто він є?). Запитую в того чоловіка дорогу, бо він схожий на місцевого, запрошую ту дівчину до танцю, бо вона мені подобається, пограбую того перехожого, бо він створює враження безпорадного багатого іноземця. Третій етап процесу – визначити ситуації, у яких разом із партнером ми перебуваємо, розпізнати всі важливі чинники середовища, тла, на якому відбувається взаємодія. Інакше ми поведимося на дискотечі, а інакше – в церкві, ще інакше – на футбольному матчі, а інакше – в Опері. Є такі ситуаційні обставини, які сприяють встановленню і здійсненню взаємодії, а є такі, що перешкоджають. Розмовляти в кав'ярні – це нормально, і цього навіть очікуємо, а розмова під час лекції в університеті викликає незадоволення професора. Встановлення контакту з незнайомкою на вечорі знайомств чи інтимна пропозиція у поширених, наприклад, у Нью-Йорку барах для самотніх (*single's bars*) – це поведінка не тільки допустима, але й відповідна. Однак те саме викликало б здивування касирки, яка сидить за віконцем у банку. Кидатися на шию незнайомим уболівальникам після забитого «нашими» гола не є щось надзвичайне, але те саме було б дивним на науковій дискусії. Хибне визначення ситуації спричинює те, що взаємодія не може розвинутися. Бачу красиво виставлені екзотичні фрукти на алеї в Гавані, заходжу і хочу купити ананаси, але виявляється, що це щорічна сільськогосподарська виставка і ніхто нічого не продає. Мафіозі сидить у номері готелю «Гілтон», хтось стукає, він думає, що це напад, втікає через вікно, а то,

виявляється, був кельнер з вечерею. Перехожий бачить, що двоє б'ються, намагається їх розборонити, а це було тренування боксерів на свіжому повітрі. Безліч подібних прикладів є у кінокомедіях. Четвертий етап символічної взаємодії – інтерпретувати жести, слова, мову тіла, вираз обличчя і зовнішній вигляд партнера та розшифрувати їхній символічний зміст. Що вони означають, що партнер хоче мені повідомити? Чому він усміхається, задумується дівчина, чому він мені махає рукою, про що йому йдеться, коли він запитує мене, як у пісеньці: «Чи пані живе сама?». Врешті п'ятий, головний етап, – це «поставити себе на місце іншого» (*taking the role of the other*), подивитися на ситуацію, а також на самого себе з перспективи партнера, уявити собі, як він на тебе дивиться, як визначає, хто я є, ситуацію, у якій ми перебуваємо. Нарешті я приписую йому цілі, наміри, мотивацію, які він хоче реалізувати, починаючи чи продовжуючи взаємодію зі мною. Це є ніби генеральна репетиція взаємодії в уяві, перш ніж я вирішу її встановити. Важливу роль у такому проектуванні відіграє записаний у пам'яті мій попередній досвід подібних взаємодій, а також сформована під впливом різноманітного соціального досвіду моя загальна самооцінка. Повернімося до ситуації в купе поїзда та подивімося на дві можливі версії розвитку подій. В одній він думає так: мені подобається ця дівчина, мушу з нею домовитися, вона, звісно, бачить, що я на неї дивлюся, закладаюся, що вона тільки й чекає, щоб я заговорив, бо ж я такий пристойний і елегантний бізнесмен, у туфлях від Gucci, з Rolex-ом на руці, і я раз за разом виймаю з кишені мобільника, щоб відповісти на дзвінки, як у пісеньці «Ja jestem *tacho*, i niech kobiety mi wybaczą»<sup>6</sup>, ну і нарешті, мені завжди вдається здобувати дівчат, то чому б не цього разу? І досить безцеремонно починає розмову. Висока самооцінка приводить до асертивної поведінки, готовності ініціювати взаємодію. Хтось інший думає інакше: мені подобається ця дівчина, добре було б із нею познайомитися, але вона, певно, в душі сміється з мене, що я на неї так витріщився, чекає тільки, щоб з мене поглузувати, якщо я заговорю, бо що цікавого можна в мені бачити з моєю лисиною, вельветовим піджаком, зрештою, завжди, коли я пробував розпочати розмову з незнайомою жінкою, то в мене нічого не виходило, не буду наражатися на ганьбу та приниження, тож собі тільки помрію. І занурюється в Playboу. Низька самооцінка призводить до відступу, ізоляції, уникнення контактів, стримування від взаємодій.

---

<sup>6</sup> «Я – мачо, хай дівчата мені пробачать...».

Такі складні мисленнєві процеси відбуваються з обидвох сторін, взаємно накладаються. Взаємодія відбувається, коли люди зустрічаються, узгоджують щось, передомовляються між собою, а отже, коли партнери розуміють одне одного, коли вони домовилися. Іноді ми образно кажемо, що люди спілкуються на «тій самій хвилі». Натомість взаємодія не вдається, зривається, коли процеси взаємної орієнтації розходяться, ідуть різними дорогами, у різні боки. Не подаватиму тут конкретних ілюстрацій, бо всі ті категорії, що виводимо із символічного інтеракціонізму, я вже використовував, коли аналізував перехід від соціальних вчинків до соціальних дій, від дій до соціальних контактів і від контактів до взаємодії. Ці категорії сьогодні не є власністю лише однієї теоретичної орієнтації, вони увійшли до загальноновживаного канону соціологічних понять, які використовують, описуючи взаємний вплив людей одне на одного.

Четвертий напрям, у якому категорія взаємодії займає почесне місце, іноді називають **драматургійною теорією**, а пов'язаний він із творчістю американського соціолога Ірвінга Гоффмана. Назва походить від того, що тлом дуже творчого та проникливого Гоффманового аналізування взаємодії є порівняння щоденного соціального життя з театром. Згідно з цією концепцією, у своїх діях люди керуються передовсім тим, щоб справити добре враження на партнера чи аудиторію. З цією метою вони послуговуються цілим репертуаром «управління враженнями» (*impression management*), стараючись надавати позитивні сигнали про себе. Люди щось безнастанно грають перед іншими, намагаючись подати себе у вигідному світлі. Особливо вони дбають про свій «фасад» – зовнішній вигляд, поставу, жести, бо це перша інформація, яку отримують про них партнери із взаємодії.<sup>7</sup>

Чому люди так діють? Іноді для того, щоб досягнути якусь конкретну користь. Викладаючи досить часто в Університеті Лос-Анджелеса, я спостерігав, як тамтешні студенти, одягнені в будні дуже неформально: шорти, футболки і кросівки, – раптом одного дня з'явилися в кампусі в темних костюмах, білих сорочках і краватках. Підстрижені та поголені. Це був той день року, коли приїжджали представники великих корпорацій і проводили інтерв'ю із потенційними співпрацівниками або визначали цільові стипендії. Студентам було важливо перед потенційним працедавцем створити враження людини елегантною, охайною, дисциплінованою, викликати довіру й отримати посаду.

---

<sup>7</sup> E. Goffman, *The Presentation of Self in Everyday Life*, New York 1959: Doubleday.

Однак не завжди йдеться про конкретний, очікуваний результат. Загальний механізм того, що люди вдають перед іншими, стараючись вгадати смаки партнерів, задовольнити їхні очікування, відкрив задовго до Гоффмана класик американської соціології Чарльз Г. Кулі. Він описав ефект т. зв. **дзеркального «Я»**. Кулі вважав, що люди формують своє Я, тобто візію самого себе та самооцінку, опираючись на реакції партнерів взаємодії. Як інакше могли б вони немовби вийти поза себе і критично подивитися на себе збоку? Інші люди – це своєрідні дзеркала, у яких можна побачити себе. Коли ці люди трактують нас добре, поважають нас, визнають, симпатизують нам, нагороджують і хвалять – то маємо право вважати, що ми – цінні. Коли з нас кепкують, коли нас уникають, критикують, атакують, карають і ганяють – наша самооцінка знижується. Такий процес будівництва самооцінки не є простий, він також передбачає гіпотетичну інтерпретацію поведінки партнера. Адже ми мусимо відчитати поведінку партнерів, яка сама собою не є очевидною, як-от схвалення чи догана, «поставити себе в їхні ролі» і уявити собі, що вони про нас думають.

Додаткова складність – те, що ми маємо в суспільстві багато дзеркал, бо ж реакції різних партнерів на ту саму нашу поведінку можуть бути різними. Ми граємо роль перед різними аудиторіями, кружляючи між різними контекстами суспільного життя. Те, що сподобається друзям із подвір'я, можуть осудити у школі; те, чим здобуваю визнання на роботі, може бути неважливим на спортивному майданчику. Можна, звісно, намагатися щоразу пристосовувати дії до сподіваних очікувань партнерів у різних суспільних контекстах. Утім така «радарова орієнтація» або ж безнастанний камуфляж не завжди можливий, а окрім того, не завжди ми наділені вміннями та нахилами, необхідними для такої гнучкості. Так само і в театрі не кожен актор здатен сьогодні грати короля Ліра, а завтра – пана Йов'яльського<sup>8</sup>, сьогодні – Марію Стюарт, а завтра – пані Дульську<sup>9</sup>. Отож ми частіше конструємо собі приватну ієрархію «значущих інших», на яких нам більше залежить, і менш важливих інших, на яких зважаємо менше. Ми хочемо добре виглядати в очах родини, а менше нам залежить на друзях із подвір'я або навпаки, шукаємо визнання у спортивній команді і нехтуємо нагадуванням дідуся, що

---

<sup>8</sup> Персонаж комедії А. Фредро «Пан Йов'яльський». – Прим. перекл.

<sup>9</sup> Дійова особа у драмі Габрієли Запольської «Мораль пані Дульської». – Прим. перекл.

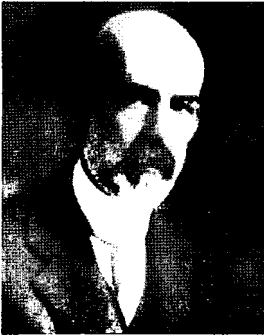
треба зробити уроки. І тільки в такому власному, суспільному дзеркалі, яке ми сконструювали, розглядаємо себе, будуючи своє Я.<sup>10</sup>

Люди стараються добре виглядати в цьому суспільному дзеркалі, оскільки висока самооцінка приносить їм задоволення, а низька – завдає прикрощів. Отож вони надають великого значення тому, як суспільство сприймає їхню особу та їхні дії. Тому вони намагаються підпорядкувати те, що роблять, очікуванню публіки – відповідно до того, як вони собі уявляють ці очікування. Коли вони планують і вдають свої дії, то намагаються вслухатися, інтуїтивно відчутти, що про них думають інші, а особливо «**значущі інші**». Одним це вдається краще, іншим – гірше – так само, як актори на сцені: одні мають контакт з публікою, а інші грають у порожнечу. Втім і одні, і другі стараються задовольнити публіку, отримати оплески та квіти. Є актори, які стверджують, що прагнення здобути високу самооцінку – основна мотивація, яка керує діями людей. Тут стикаємося з ще однією моделлю людини: окрім *homo economicus*, *homo socius*, *homo politicus*, *homo reciprocus* – *homo reflectans*.

Сформоване дзеркальне «Я» урухомлює цікавий механізм **самореалізованого прогнозу**. Якщо я маю про себе дуже добру думку, впевнений у собі, рішучий, легко взаємодію, то маю шанс здобути симпатію і визнання інших, що ще більше підвищує мою самооцінку. Згаданий раніше бізнесмен у купе з кожним вдалим завоюванням щоразу більше впевнюється у своїй цінності. І тим легше йому вдаються наступні завоювання. Звісно, до певної межі, коли надмірна, нереалістично висока самооцінка виродиться в зарозумілість, нахабство, агресивне хамство, брутальну бундючність і швидше чи пізніше спричинить корегуючу «бумерангову реакцію» суспільних аудиторій. І навпаки, той несміливий чиновник із магістрату, з низькою самооцінкою, замкнений у собі, який кожну відмову щодо контактування наперед трактує як чергову поразку, тим самим позбавляє себе приємного знайомства, яке могло би поліпшити його образ у власних очах, самим своїм виглядом, мовою тіла пробуджує в інших жалість і щоразу більше погіршує своє дзеркальне «Я». Розірвати цей ланцюг може навіть один сигнал визнання, поваги, симпатії, який започаткує процес реконструкції Я.

---

<sup>10</sup> C. H. Cooley, *Human Nature and the Social Order*, New York 1964 [1902]: Schocken Books.



### ЧАРЛЬЗ Г. КУЛІ (1864–1929)

Один із творців американської соціології, репрезентант типових для неї мікросоціологічних зацікавлень, на пограниччі із соціальною психологією. Написав три важливі праці: *Human Nature and the Social Order* («Людська природа і суспільний порядок», 1902), *Social Organization* («Суспільна організація», 1909), *Social Process* («Суспільний процес», 1918).

Головним питанням соціології вважав відносини між індивідом і суспільством. Обидва тип буття нероздільні та є аспектами однієї дійсності. «Індивід та суспільство – це одночасно народжені близнюки», – писав Кулі. Нема суспільства поза уявленнями людей, нема індивідів, яких би не формувало суспільство. Ця єдність витворюється у процесах міжлюдської взаємодії і комунікації. Еволюція форм комунікації, від жесту і мови тіла, через усну мову, письмо, аж до друку – це найважливіший аспект суспільного розвитку.

Людська істота повністю стає людиною тільки тоді, коли сформує своє «Я», розважливе переконання про себе. «Я» твориться через інтерпретацію думок, орієнтацій, позицій інших людей, висловлених на адресу індивіда. Індивід бачить себе немовби в дзеркалі інших людей, спостерігаючи їхні реакції на свої вчинки. Якщо ці реакції позитивні (а точніше, якщо він відчитує їх як позитивні), його самооцінка підвищується, а якщо негативні (або краще сказати: він сприймає як негативні), то самооцінка знижується. Сформоване дзеркальне Я є джерелом конформістської поведінки, адже здійснення суспільних очікувань веде до позитивних реакцій, а тим самим високої самооцінки. «Я» є те, що, на мою думку, ти думаєш про мене. А я хочу, щоб ти думав добре, отже, я стараюся діяти так, як ти би того бажав. У цьому криється таємниця успішної соціалізації і суспільного управління.

Набування дзеркального «Я», а також процеси соціалізування та контролювання найповніше відбуваються у т. зв. первісних групах: сім'ї, серед ровесників та сусідів. Вони є першими осередками суспільства, з якими стикається дитина і які прищеплюють їй суспільні взірці. Вони діють у період, коли психіка найбільш пластична, і стають найважливішими групами, на які індивід найбільше зважає і на очікування яких переважно орієнтується. Оскільки це невеликі групи, то в них відбуваються особливо інтенсивні й інтимні взаємодії, «обличчям до обличчя». Індивід бере в них участь усією своєю особою, а не тільки в рамках однієї вузької ролі. Первісні групи при нормальному функціонуванні – це найкраща школа цінностей і норм: любові, солідарності, дружби, довіри, вірності, допомоги, доброзичливості.

#### ЛІТЕРАТУРА

J. Mucha, *Cooley*, Warszawa 1992: Wiedza Powszechna.

J. Mucha, *Cooley*, w: *Encyklopedia socjologii*, t. 1, Warszawa 1998: Oficyna Naukowa, s. 99–101.

J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, t. 2, Warszawa 1981: PWN, s. 578–632.

## Від простих взаємодій до мережі взаємодій

Досі ми говорили про взаємодію між двома особами. Цей основний вид взаємодій німецький соціолог ХІХ століття Георг Зіммель називав **діадою**. Але взаємодії можуть ускладнюватися, долучаючи більше партнерів. Зіммель задумувався, що діється, коли до діади долучається ще хтось – коли виникає тріада або трикутник. Тоді, на його думку, принципово змінюється характер процесів, які відбуваються у такому укладі. Передовсім виникають якісно нові «суспільні форми», неможливі в парі. Можливою є коаліція, коли двоє партнерів об'єднуються проти третього – у дискусії, конкуренції, боротьбі. Можлива стратегія «Поділяй і владаруй», а отже, спроба посварити партнерів і завдяки цьому отримати переваги над кожным із них зокрема. Можливе посередництво, коли один із партнерів старається зоб'єктивізувати та розрядити конфлікт між двома іншими. Врешті, можливе отримання спільного рішення шляхом голосування, апелюванням до більшості.

Збільшуючи кількість учасників у ситуації спільної взаємодії, доходимо до явища, яке Джордж Г. Мід окреслював як **«спільну дію»** (*joint action*), Ірвінг Гоффман – як «зібрання» (*gathering*), а сьогодні часто називаємо «мережею взаємодії» (*interaction network*). Прикладом із сімейного контексту може бути весільна учта, із професійного контексту – збори працівників. Маємо тут певну кількість співприсутніх у просторі й часі осіб, які взаємодіють із багатьма партнерами, у різних напрямках, розмовляють через стіл, з сусідами ліворуч, праворуч, усміхаються одне до одного, роблять різні жести на адресу щоразу інших учасників. Мережа взаємодій дуже плинна, хаотична, коливається і безнастанно змінюється. Однак, уважно за нею спостерігаючи, можна зауважити деякі закономірності. Наприклад, на весіллі взаємодії найчастіше адресують до молодої пари, всі стараються з ними розмовляти, до них звернені тости та вигуки «Гірко!». Також зауважуємо, що частіше виникають розмови з найближчими сусідами ліворуч, праворуч і візаві, рідше – з тими, що сидять далеко. Самі взаємодії відбуваються досить хаотично, люди говорять одночасно, одне одного заглушують, перекикують. Подібно, коли приглянемося до зборів працівників, то побачимо, що є хтось, хто найчастіше ініціює інтеракції і до кого інші звертаються найчастіше. Це, мабуть, директор. Однак учасники беруть слово почергово, а не як на весіллі. Отже, мережа взаємодій тут вже не така хаотична



та плинна. Однак обидва випадки мають щось спільне – це зосереджені мережі: перша – на молодій парі, друга – на президії. Цьому сприяє специфічна просторова локація учасників: вони сидять за довгими столами – весільним у першому випадку та конференційним у другому, спільною рисою яких є те, що там є окремі місця, де сидять молоді або директор, зосереджуючи на собі інтеракції решти учасників.

Для контрасту розгляньмо два інші приклади: фуршет в амбасаді та дебати за круглим столом. Їх називаємо несфокусованими мережами. Ці дві суспільні форми мають подібне значення: ідеться про те, щоб не було нікого, хто б виокремлювався. У дипломатії важливо, щоби всі мали рівні шанси для контактування, щоб могли робити це спонтанно і щоб під час прийому могли вільно змінювати партнерів по взаємодії. На весіллі ми часом буваємо приписані до занудного дядька ліворуч і ще зануднішої тітки праворуч, тоді як гарненька кузинка сидить за іншим кінцем столу. На фуршеті ми можемо підійти до будь-кого, і покинути тих, які нас втомили. Незвичайна кар'єра, яку зробив у політиці та в науці такий предмет меблів, як «круглий стіл», пояснюють подібною обставиною. За круглим столом усі мають абсолютно такі самі шанси розмови з кожним іншим, бачать одне одного, ніхто нікому нікого не заслонює і не відгороджує від інших партнерів. Це сприяє відвертій, невимушеній дискусії між рівними. Натомість ці два приклади, як і попередні, відрізняються між собою ступенем хаотичності або, навпаки, упорядкування. Дискусія круглого столу відбувається більш організовано, зазвичай там навіть є хтось такий, кого називаємо модератором. Він відрізняється від голови чи керівника тим, що не домінує над іншими, не накидає своїх поглядів, постійно не бере слова, а лиш фіксує тих, хто бажає висловитися, пильнує почерговість виступів, старається надати промовцям однаковий час тощо. На фуршеті взаємодії розвиваються хаотично, вони дуже плинні та змінні. Але все ж іноді викристалізуються і стабілізуються, набувають, принаймні на деякий час, більш організованих форм. У межах несфокусованого поля взаємодій можуть з'явитися менші вогнища взаємодій, коли, наприклад, люди оточують якусь важливу, цікаву чи впливову особу. Багато років тому, у 1970-х роках, я на кілька хвилин запізнився на прийом, що його організував у саду резиденції американський консул у Кракові. Піднімаючись сходами, я побачив, що запрошене товариство було виразно поляризоване. У протилежних кінцях саду чітко виділялися дві більш-менш чисельно

однакові групи людей, які стояли, згромадившись довкола двох осіб, на яких була зосереджена їхня увага та розмови. Одна група оточувала Кароля Войтилу, тодішнього єпископа Кракова, друга – секретаря міського комітету партії, прізвища якого вже навіть не пам'ятаю. Історія згодом показала, котрі «стали» кращими.

Італійська *piazza* в суботу пополудні є ілюстрацією подібного вільного ситуаційного контексту, у якому серед загалом несфокусованих взаємодій фрагментарно з'являються сфокусовані мережі. Це територія, де хаотично, плинно, із постійною зміною конфігурації учасників відбуваються масові променади, встановлюються контакти, розмови. А водночас щокілька метрів виразно видно більші чи менші групки: тут – молодь із плеерами, там – пенсіонери, які активно жестикулюють, ще деінде – чепурні пані, які емоційно дискутують, зосереджені навколо когось, хто притягає увагу та домінує.

Наприкінці важливо зазначити, що мережі взаємодій, хоч переважно локалізовані у спільному просторі та відбуваються одночасно, можуть бути і не зовсім безпосередніми – коли учасники віддалені у просторі або коли є значне запізнення між діями й реакціями. Приклад першої ситуації – телеконференція чи дискусія за посередництва електронної пошти. Приклад другої – обмін кореспонденцією у ширшому колі, щоб випрацювати спільну думку чи ухвалити спільне рішення.

## Найважливіші поняття розділу

**ВВІЧЛИВА НЕУВАЖНІСТЬ:** правило культури, яке наказує вдавати, що ми не роздивляємося незнайомих людей.

**ВЗАЄМОДІЯ (ІНТЕРАКЦІЯ):** динамічна, змінна послідовність взаємно зорієнтованих дій, залежних від того, що робить (або говорить) другий.

**ДЗЕРКАЛЬНЕ «Я»:** самооцінка індивіда, сформована у процесі інтерпретації реакції інших людей стосовно його особи.

**ДИСТАНЦІЯ ВЗАЄМОДІЇ:** очікувана просторова відстань між партнерами під час спілкування, яка залежить від їхніх суспільних ролей, ситуаційного контексту, а також культури, до якої вони належать.

**ЗНАЧУЩІ ІНШІ:** ті партнери наших взаємодій або аудиторії, перед якими ми презентуємося, на яких нам найбільше залежить і очікування яких ми щосили намагаємося сповнити.

**ЗОРОВИЙ КОНТАКТ:** елементарний обмін поглядами, який показує, що потенційні партнери взаємодії побачили одне одного.

**ПРИНЦИП ВЗАЄМНОСТІ:** загальнопоширена культурна норма, яка наказує віддячувати за отримані блага.

**СОЦІАЛЬНИЙ КОНТАКТ:** пара взаємно зорієнтованих соціальних дій одноразового, швидкоплинного характеру.

**СПІЛЬНА ДІЯ:** мережа взаємодій між кількома особами, які перебувають у спільній ситуації.



## Розділ 4

# Від взаємодій до соціальних відносин і соціальних зв'язків

## Повторювані та регулярні взаємодії

У попередньому розділі роздумуючи про різноманітні мережі взаємодій, ми вже зробили крок від аналізування окремої взаємодії у напрямі дослідження їхньої більшої кількості. Ми розглянули більшу кількість взаємодій між різними партнерами, які, однак, були пов'язані між собою спільною участю у тій самій ситуації: святкуванні, засіданні, дискусії, мітингу тощо. Втім можливий й інший тип збільшення кількості інтеракцій – коли ті самі партнери не обмежуються разовою інтеракцією, а час до часу її повторюють. Коли я виходжу вигулювати собаку, то іноді зустрічаю сусіда з песиком. Ми перекидаємося кількома фразами про погоду і йдемо кожен своєю дорогою. Інший сусід, якого я час до часу зустрічаю, захоплюється катанням на лижах, отож щоразу при зустрічі ми коротко розмовляємо про траси, про засніжені вершини, із яких хтось якраз повернувся, і теж беремося кожен до своїх справ. В обох випадках зустрічі відбуваються дуже нерегулярно: буває, що ледь не щодня протягом кількох днів, а потім минає кілька тижнів до наступної зустрічі. Взаємодія тут відбувається між тими самими особами, має щоразу той самий зміст і є нерегулярною. Крім того, вона є також спонтанною, виникає лише з бажання просто собі про щось поговорити. Таку взаємодію називаємо **повторюваною**. Зауважмо, що, повторюючись багато разів, вона може мати якісь наслідки, наприклад, ми ближче

познайомимося, розширимо теми наших розмов, сусід із песиком затягне мене в кінологічне товариство, а сусід-лижник запросить на лижі до Альп. Тоді вже матимемо справу зі складнішим соціологічним феноменом; взаємодія завдяки повторюваності зміниться на щось більше. Однак не забігаймо вперед.

Дещо відмінною від повторюваної взаємодії є взаємодія **регулярна**. Вона виникає тоді, коли окремі інтеракції укладаються в якийсь часовий ритм, повторюються у визначені моменти, через однакові інтервали. Коли я йду на роботу, то дорогою завжди купую газету – у тому самому кіоску, у тієї самої кіоскерки. Це відбувається щодня, із суботньо-недільною перервою. Бо щосуботи я купую газету в іншому кіоску, у тій місцевості, де буваю на вихідні. Суботнім вечором заходжу там до місцевого бару, де зустрічаю кілька тамтешніх знайомих. А в неділю іду до улюбленого ресторану на обід, де зазвичай мене обслуговує той самий офіціант. Я маю лекції щовівторка та щочетверга, тож у ті дні беру в чергового ключ від лекційної зали. Так я є учасником найрізноманітніших регулярних інтеракцій. Такі інтеракції мають один додатковий наслідок порівняно з повторюваними – вони створюють при звичання, очікування з боку партнерів, що конкретного дня має відбуватися зустріч. Коли з якихось причин вона не відбувається, то це дивує. Ані сусід з песиком, ані приятель-лижник не дивуються, коли якогось дня не зустрічають мене біля дому. Натомість черговий запитає: «Що сталося, чому вчора пан професор не брав ключа?», а офіціант подумає, що оскільки я не прийшов на обід, то, мабуть, захворів. Немає в тому нічого більшого, аніж здивування; тут ще немає звинувачення, докору, осуду, бо не порушено якогось зобов'язання (бо ж я не маю обов'язку брати ключа щовівторка і я не домовлявся про недільний обід). Це є лише відхід від рутини.

## Від регулярної взаємодії до взаємодії регульованої

Втім може трапитися так, що якісь нереалізовані взаємодії призведуть до серйозніших наслідків. Припустимо, що я не прийшов у вівторок на роботу й не прочитав лекції, а отже, не зустрівся зі студентами, які на мене чекали. Не допоміг другові, який на це розраховував, а ще й до того в нього за спиною розповідав про його клопоти. Не відвів дитини

до школи, і вона пропустила навчання. Не заплатив колишній дружині аліментів і наразив її на фінансові труднощі. У всіх цих випадках занехання взаємодії викликає не тільки здивування, а ще й сильні негативні реакції з боку партнерів або спостерігачів цієї ситуації. Студенти обурені, мене викликає на розмову декан, я отримую зауваження. Колеги уникають мене, бо я був нелояльний стосовно друга. Удома – скандал, бо не подбав про дитину. Колишня дружина звертається щодо виплати аліментів до суду. Так діється тому, що всі ці взаємодії, яких я не реалізував, не були довільними, спонтанними, не впливали тільки з моєї доброї волі й бажання – за ними стояли зобов'язання перед партнерами: студентами, другом, дитиною, колишньою дружиною. Ці інтеракції були не лише повторюваними, не лише **регулярними**, але й **нормативно регульованими**. Існувала повинність, обов'язок, слухне очікування, що я їх виконаю, і то на тій підставі, що я є, відповідно: викладачем, другом, батьком і колишнім чоловіком. Коли я не виконав очікуваних взаємодій, то зіткнувся із соціальними санкціями.

## Соціальні відносини

Більшість взаємодій між тими самими партнерами, що є не тільки повторювані чи регулярні, але й регульовані, в соціології називаємо **соціальними відносинами**. Прикладів соціальних відносин із різноманітних контекстів соціального життя – безліч: професор – студент, керівник – підлеглий, батько – дитина, чоловік – дружина, покупець – продавець, парох – парафіянин, міністр – чиновник, тренер – спортсмен, лікар – пацієнт, адвокат – клієнт, поліціант – водій, друг – друг тощо. Докладніше проаналізуємо такий різновид соціальних відносин, яким є подружжя.

Перша ознака зв'язку між двома партнерами, чоловіком і дружиною, – **множинність взаємодій** у межах цього зв'язку. Цей зв'язок створює деякі рамки, схему, у межах якої відбувається дуже багато взаємно зорієнтованих дій. Але, по-друге, це не є – як у взаємодіях повторюваних і регулярних – такі самі взаємодії; навпаки – вони дуже різноманітні, або інакше – багатотематичні. Вони стосуються фінансових і професійних справ, кулінарії, домашнього господарства, ремонту помешкання, виховання дітей, канікулярних планів, спільних розваг,

читання і багатьох інших речей. А також розмови, сварки, забави, взаємної допомоги, поради, інтимних моментів тощо. Відбуваються у вітальні, на кухні, у спальні, у ванній, на відпочинку й телефоном. Відразу зауважмо, що подружжя є безумовно найбільш «містким» серед суспільних стосунків, воно передбачає багатосторонню активність партнерів, реалізовується через величезне різноманіття інтеракцій. У цьому різновиді суспільних стосунків людина бере участь **усією собою**. Може тому говорять про «подружнє співжиття» – щоб наголосити, що тут ми поділимо з партнером усе життя, з усім його багатством і різноманіттям.

А на протилежному полюсі натрапляємо на специфічні, однотематичні суспільні стосунки, що охоплюють небагато видів інтеракцій і залучають лише деякі сегменти особистості партнерів. Прикладом можуть бути взаємини між пацієнтом і лікарем, де взаємодії обертаються довкола однієї теми: хвороби і лікування. Втім і тут є їхня певна кількість і певна різноманітність: т. зв. лікарське розпитування, обстеження, призначення ліків, терапевтичних процедур, хірургічна операція тощо. Взаємодії, із яких складаються ці взаємини, відбуваються у приватному кабінеті, у лікарняній палаті, в амбулаторії, у рентгенкабінеті, в операційній залі. Однак повернімося до подружжя.

Третьою важливою ознакою таких соціальних відносин є їхня **тривалість**. На церемонії шлюбу присягаємо: «І не покину тебе аж до смерті. Амінь». І хоча, очевидно, це не завжди справджується, з боку партнерів, без сумніву, є намір і надія на довготривале співжиття, які іноді реалізуються. Незворотними та позитивними соціальними стосунками, яких неможливо позбутися ніяким розлученням чи життям окремо, є лише материнство і батьківство. Можна хіба що через суд бути позбавленими батьківських чи материнських прав, але це тільки невеликий фрагмент цих особливих взаємин. Тривкість, а в будь-якому разі сподівана тривкість подружжя має величезне значення для формування і характеру інтеракцій, які в ньому відбуваються, і ступеня залученості, і відповідальності партнерів, стилю і атмосфери сімейного життя, серйозного ставлення до взаємних обов'язків. Достатньо порівняти з подружжям короткий курортний роман.

Четверта істотна ознака взаємодій, що реалізуються в подружжі, – їхня **нормативне регулювання**. Значною мірою ці взаємодії не є довільні та спонтанні, вони відбуваються за певними **взірцями**, які зобов'язують



партнерів. Ми не чинимо самовільно, як нам подобається, а керуємося, принаймні частково, тим, як ми повинні чинити. Є правила, де зазначено, що повинні робити ми, а є інші – про те, чого можемо вимагати від партнера. Ці правила пов'язані та вказують – як дві сторони тієї самої медалі – на те, що я мушу, і на що маю право. У суспільних стосунках кожен (скажімо, «А») має щодо другого (скажімо, «Б») конкретні обов'язки, яким відповідають конкретні права партнера («Б»). Цей другий («Б») має конкретні обов'язки щодо першого, яким відповідають права того («А»). Тут говоримо про **взаємність прав і обов'язків**. У традиційній сім'ї, яка ще донедавна була типовою, чоловік мав, наприклад, обов'язок забезпечувати сім'ю, і цьому відповідало право дружини вимагати від чоловіка грошей. Дружина мала обов'язок дбати про домашнє господарство, чому відповідало право чоловіка після роботи отримати вечерю. Отже, у суспільних стосунках кожен із партнерів має певний взірець своєї поведінки, який визначає, що один партнер повинен робити стосовно другого і чого може від нього очікувати. Висловлюючись образно, кожен «тягне» свої права та обов'язки.

Зрозуміло, що цей набір прав і обов'язків, їхній розподіл між партнерами, дуже різноманітний. У сучасній сім'ї дружина, наприклад, мусить дорогою на роботу відвезти дитину до школи, працювати і зробити суттєвий внесок у сімейний дохід, влаштувати гостину для знайомих, припилнювати майстрів під час ремонту. А чоловік має право цього від неї вимагати. Чоловік повинен, окрім основної роботи, піти на закупи, вигуляти пса, помити посуд, зробити з дитиною уроки. Цього може вимагати від нього дружина. Нині всі прагнуть розділити обов'язки порівну, враховуючи вид роботи, розпридлений між чоловіком і жінкою, а також щоб вони мали подібну кількість прав. Домагаємося, щоб коли одна сторона бере на себе якийсь обов'язок (миття посуду), друга солідарно брала на себе подібний за обтяжливістю обов'язок (наприклад, вигулювання пса). І коли одна особа претендує на якісь права (наприклад, піти з друзями на пиво), важливо, щоб це було компенсоване аналогічними правами другої особи (наприклад, піти до подруги попліткувати). Іноді в такому разі говоримо про **симетрію** суспільних стосунків або про **партнерські** взаємини. А загалом, коли в суспільному стосунку є така рівновага прав і обов'язків, то кажемо, що соціальні відносини **зрівноважені**. Натомість коли кількість обов'язків суттєво відрізняється, коли на одній особі лежить їх значно більше, ніж на другій,

і навпаки, коли одна особа втішається набагато більшим обсягом прав, тоді говоримо про **незрівноважені** взаємини.

У крайньому разі стикаємося із ситуацією, коли по одній стороні виступає монополія прав, а по другій – монополія обов'язків. Такий цілковито асиметричний зв'язок був, наприклад, у соціальних стосунках між паном і рабом, коли пан міг повністю вирішувати долю раба, його життя чи смерть, міг від раба всього вимагати, отже, мав необмежені права без жодних обов'язків, а раб мусив до цього пристосуватися, отже, мав лише обов'язки й не мав жодних прав щодо пана. У цьому випадку говоримо про **експлуаторські** взаємини. Може бути і навпаки: коли, наприклад, сила профспілок і страйковий терор дають працівникові змогу вимагати від директора підприємства високої зарплати, соціальних гарантій, медичного забезпечення, оплачуваної відпустки, високої пенсії, а водночас не почуватися зобов'язаним до продуктивної праці, дотримання дисципліни, ощадливості, ефективності тощо. У цьому випадку маємо з боку робітника лише права, без обов'язків, а з боку шефа – тільки обов'язки, без будь-яких прав. Такий тип асиметричних соціальних взаємин можна назвати **претензійним**.

Нормативне регулювання подружнього стосунку, як і інших соціальних взаємин, виводять із різних систем соціальних норм. Важливими тут є загальноvizнані звичаї, наприклад, стосовно хрещення, сімейних свят, подарунків одне одному. Величезну роль відіграють моральні норми: накази любові, вірності, солідарності, лояльності, довіри, допомоги, опіки над дітьми, правдомовності. Дуже багатим є також правове регулювання, яке міститься у складних системах сімейного, опікунського чи спадкового права. Залежно від того, яку норму порушує подружжя, є різні форми соціального тиску або ж застосовуваних санкцій. Ці санкції можуть застосувати або самі партнери, або інші члени сім'ї, або ширша спільнота знайомих, сусідів, друзів чи врешті покликані до цього інституції, наприклад, сімейні та опікунські суди і, нарешті, державні суди. Якщо чоловік запізниться на обід, то він порушив звичаєву норму й може очікувати, що дружина йому дорікне. Коли ж зраджує дружину з її подругою, то порушує моральні вимоги вірності, лояльності, довіри, правдомовності й зіткнеться з осудом всієї родини та середовища. Якщо дружина занедбує дитину, то порушує архіважливу моральну норму й може очікувати гострого осуду від чоловіка, але також інших членів родини, а навіть близьких людей з-поза родини. Коли вона покидає

дитину, то вже входить у конфлікт із правовою нормою і може підлягати судовому покаранню, втратити материнські права й навіть потрапити до в'язниці.

П'ята ознака соціальних відносин дуже важлива, тому що вперше виводить нас поза конкретний дискурс, у якому постійно говоримо про людей та їхні дії, у більш абстрактну площину, де з'являються нові поняття, вже суто і виключно суспільні. Отож зауважмо, що коли ми говоримо про повинності, соціальні очікування, правила, права й обов'язки, які зобов'язують партнерів суспільного зв'язку, то вони накладаються не на окремих **осіб**, з уваги на якісь їхні особисті, індивідуальні, унікальні риси, а радше на типові позиції, які вони займають у суспільстві. Батько зобов'язаний опікуватися дітьми незалежно від того, високий чи низький він на зріст, білявий чи брюнет, освічений чи ні, живе в місті чи селі тощо. Він повинен це робити тільки тому, що він батько. Так само дитина має право на опіку батька незалежно від того, чи вона є хлопчиком або дівчинкою, а тільки тому, що вона – дитина. Від лікаря X очікуємо, що він надасть допомогу пацієнтові, тому що він лікар. Натомість ми не вимагаємо цього від таксиста Y, який привіз хворого до лікарні. Пан Z має право вимагати лікарської допомоги, тому що він пацієнт. Натомість пані Q не має такого права, бо вона здорова. Конкретних обов'язків і прав надає кожній із цих осіб те, що вона займає певну **соціальну позицію** (або інакше – має певний соціальний статус). І вони отримують ці обов'язки та права незалежно від особистих рис. Іншими словами, на кожному, хто таку соціальну позицію займає, лежать саме такі обов'язки і він має саме такі права. Тому обов'язкові норми поведінки пов'язані не з особами, а з суспільними позиціями, що їх можуть займати різні особи. Чоловік, дружина, пацієнт, лікар, батько, дитина, директор, працівник, священник, парафіянин, тренер, спортсмен, поліцейський, водій – це приклади величезної кількості позицій (статусів), які ми маємо в суспільстві. Конкретних осіб, які кожна з цих позицій займають, звісно, є значно більше.

Із кожною позицією пов'язаний свій набір нормативних очікувань, правил відповідної для цієї позиції поведінки. Називаємо його **соціальною роллю**. Є ролі лікаря, поліцейського, офіцера, матері, єпископа, тренера, професора і ще тисячі інших. Кожна є ніби колом обов'язків конкретних суспільних позицій. Відомий американський соціолог середини ХХ століття Талкотт Парсонс, щоб окреслити цю

нероздільну єдність позиції та ролі, пропонував двоскладне поняття «статус-роль» (*status-role*).

Повернімося до соціальних дій, контактів на взаємодій. Коли я орієнтую свою дію на очікувану реакцію когось іншого, то однією з найважливіших обставин, на яку я зважаю, є його соціальна позиція, яку я намагаюся вгадати. Ким він є? Коли я намагаюся зорієнтуватися і визначити для себе цього іншого, то головним моментом є саме розпізнання його позиції. Це поліцай, кажу я собі, бачачи чоловіка в поліцейській формі, і звертаюся до нього по допомогу. Це лікар, кажу собі, коли бачу особу в білому халаті зі стетоскопом, і питаю про стан мого знайомого, який лежить у лікарні. Це продавець, це кондуктор, це професор, це адвокат, це стюардеса – я постійно ідентифікую перед тим, як почати діяти, встановлювати контакт чи взаємодію. Також коли ми представляємося іншим, то переважно перша інформація, яку ми подаємо відразу після прізвища, – це наша соціальна позиція. «Я соціолог з Польщі», – кажу колезі, з яким знайомлюся на міжнародній конференції. «А я в Німеччині викладаю соціальну історію», – відповідає той. Чому це так важливо? Та тому, що, знаючи соціальну позицію партнера, ми можемо з великою імовірністю передбачити, як він поводитиметься, бо можемо розраховувати, що він буде дотримуватись правил своєї ролі. Знання соціальної позиції – це ключ, який допомагає нам сформулювати багато різних очікувань щодо реакції партнера.

Звісно, тут можна й помилитися. По-перше, тому що люди реалізують вимоги своїх ролей по-різному, а іноді не реалізують їх зовсім. Те, що хтось є поліцейським, не завжди означає, що він допоможе зловити злодія, – він може стелити плечима та піти в інший бік. Те, що хтось є професором, не завжди означає, що варто ходити до нього на лекції, бо він, наприклад, читає зі своїх конспектів двадцятирічної давності. А по-друге, ми можемо помилитися, тому що люди іноді вдають певні соціальні позиції. Відомо, що професійні бандити можуть переодягнутись у поліцейську форму, перефарбувати автомобіль у поліцейські кольори, і грабувати водіїв, яких вони затримують. А буває, що вдають інкасаторів чи монтерів, щоб увійти до помешкання і обкрасти господарів. У кожному разі, вже під час цілком конкретних дій, контактів чи взаємодій ми часто немовби переходимо на ту більш абстрактну площину, не задумуючись над індивідуальними, унікальними рисами партнера, а радше вирішуючи, до якої загальної соціальної категорії він належить.

Дивлячись на людей із такої абстрактної перспективи – не як на цілісних, багатовимірних, конкретних осіб, а тільки як на носіїв певних статусів-ролей, – соціальні відносини можемо окреслити більш абстрактно: це зв'язок не так між особами – що було у випадку соціального контакту чи взаємодії, – як радше **між соціальними позиціями (статусами) і пов'язаними з ними ролями**. Батько – дитина, чоловік – дружина, директор – працівник, професор – студент, лікар – пацієнт – ось деякі типові, взаємні пов'язання між «статусами-ролями», іншими словами – назви типових соціальних відносин. Тому соціальні відносини виявляються специфічною, нав'язаною суспільством ідеальною рамкою, або інакше – визначеною колією, якою рухаються, реалізуючи свої ролі, різні особи, що займають певні соціальні позиції. Вони не діють самовільно і спонтанно, а радше суспільство вказує їм відповідний сценарій дії. Вони реалізують ці сценарії більш чи менш вдало, наближаючись або віддаляючись від нормативного ідеалу. Кожен пацієнт знає, що є кращі та гірші лікарі, але кожен лікар знає, що є також нестерпні, недисципліновані та зарозумілі пацієнти. Кожен студент знає, що є кращі й гірші професори, але і кожен професор знає, що лиш деякі студенти заслуговують на найвищий бал на іспиті. Реалізація соціальних відносин, наповнення цієї рамки змістом здійснюється через численні й різноманітні взаємодії осіб, які перебувають на відповідних соціальних позиціях. Однак соціальні відносини – це не лише сума цих взаємодій. Це радше **нормативний взірець** – він дає зрозуміти, як повинні взаємодіяти особи, що займають такі «статуси-ролі». Як сказав би великий французький соціолог кінця ХХ століття Еміль Дюркгайм, це є факт *par excellence* соціальний, який не зводиться до конкретних одиничних своїх проявів. А щобільше – він впливає як примус і обмеження на індивідуальну поведінку.

## Типи соціальних відносин

Величезну кількість різноманітних соціальних відносин (а про те, що їх таки дуже багато, свідчили хоч би подані вище приклади) важливо впорядкувати, спробувати їх класифікувати. Розгляньмо кілька критеріїв. Почнімо від запитання: як люди входять у соціальні відносини з іншими, або інакше – як вони обіймають ті соціальні позиції

та приписані їм ролі, які роблять їх партнерами інших. Як особа стає лікарем, чоловіком, професором, дідусем, дитиною, чоловіком своєї дружини, варшав'янином, батьком, поляком, чиновником, космонавтом, в'язнем, прибиральником вулиць? Одразу видно, що дуже по-різному. Деякі з цих позицій – **приписані**, ми набуваємо їх незалежно від нашої волі, без можливості вибору, через факт народження, із біологічною необхідністю або через те, що в нас відбирають суб'єктність, тобто право ухвалювати рішення щодо себе. У нашому випадковому списку через факт народження ми набуваємо статусу чоловіка, дитини, поляка (так само – жінки, особи із вродженою вадою серця, рудоволосого), з біологічною необхідністю – дідуся (аналогічно – підлітка, людини в розквіті літ), а через відбирання в нас суб'єктності – в'язня (аналогічно – невільника, заручника, жертви етнічної чистки, депортації чи геноциду). Решта позицій із нашого списку – **досягнуті**; ми набуваємо їх власними рішеннями і зусиллями. Особливо це стосується професійних позицій: прибиральника, чиновника, лікаря, професора, космонавта. Зрозуміло, що одних досягнути легше, інших – важче; одні можуть бути відкриті мало не для кожного й вимагати невеликого приготування: як-от прибиральник на одному полюсі цього списку, інші – дуже ексклюзивні, захищені складними бар'єрами, що вимагають ґрунтовної і довготривалої підготовки, як-от космонавт чи професор, на другому полюсі списку. Як і в кожній класифікації, тут також з'являються неоднозначні категорії. Наприклад: варшав'янин, батько, в'язень. Можна народитися у Варшаві, але можна також переїхати до Варшави. Можна стати батьком, свідомо цього прагнувши, а можна – і «випадково», всупереч власному бажанню, про що свідчать численні процеси про встановлення батьківства. Можна опинитися у в'язниці несправедливо, через судову помилку, сфальшований процес, колективну відповідальність, а отже, без власної вини. Натомість кримінальний злочинець перебуває у в'язниці за власні «заслуги», і хоч, звісно, не має бажання там бути, але скоюючи злочин, він, очевидно, мав би врахувати таку ймовірність, втім ухвалив своє рішення. Проблема виникає і з національною належністю, а ще виразніше – з громадянством, зважаючи на можливість т. зв. натуралізації. Навіть стать унаслідок небувалого розвитку хірургії може ставати справою вибору. Загалом можна зауважити, що в міру соціального розвитку змінюється співвідношення приписаних і досягнутих позицій. У традиційному суспільстві приписаними були і місце на

землі (мало хто змінював місце проживання), і класова позиція (бо мало хто протягом життя міг підвищити свій статус), і професійна позиція (її зазвичай успадковували по батькові), і подружній статус (який часто виникав із домовленостей чи контактів між батьками подружньої пари). У новочасному суспільстві всі ці позиції загалом переходять у категорію досягнутих. Наголос на індивідуалізмі, суб'єктності, автономії індивіда відкриває перед кожним величезне поле **життєвих можливостей**: освітніх, професійних, кар'єрних, підвищення статусу, місць проживання, кандидатів на подружжя, форм сім'ї. Ми стаємо справжніми «ковалями своєї долі».

У ці досягнуті позиції, що нині домінують у суспільстві, треба ввести подальші розрізнення. Отож іноді ми осягаємо їх згідно з **універсальними критеріями**, тобто такими, що дають рівні шанси кожному потенційному кандидатові, якщо тільки він виконає певні умови, безпосередньо пов'язані з виконанням тієї позиції, тобто з реалізацією пов'язаної з нею ролі. Фізична підготовка – це одна з умов *sine qua non* для того, щоб стати футболістом, чітка дикція і зовнішність необхідні для телевізійного диктора, певний рівень знань і навичок необхідний для студента, а досконале знання права – для адвоката. Деякі з цих рис можуть бути вроджені, деякі вимагають довготривалого формування, освіти, тренування. Відомо, що великим скрипалем не стане кожен, хто довго вчиться грати на скрипці, а тільки той, хто має вроджений талант. Щоб стати баскетболістом у NBA, не досить довго тренуватися, а треба також мати високий зріст. Але важливо, щоб усі ці риси, здібності, таланти, вміння, знання тощо були насправді пов'язані з виконанням певного статусу-ролі. Коли рекрутація на цю позицію зважає тільки на такі риси, тоді ми говоримо, що вона має універсальний характер. Майбутній студент складає вступний іспит, щоб перевірити знання, вміння мислити, тямущість. Майбутній футболіст проходить спортивне випробування. Телевізійний диктор проходить серію пробних зніманий. Адвокату не достатньо лише мати юридичний диплом, він мусить ще три роки стажуватися і підтвердити свої вміння перед Адвокатською радою, а лікар мусить пройти спеціалізовану комісію.

Однак трапляється і так, що при рекрутації зважають на партикулярні критерії, тобто такі, що наперед дають більші шанси або, навпаки, вилучають деяких потенційних кандидатів з огляду на якісь обставини, прямо не пов'язані з позицією і роллю, на які ті претендують. Слабень-

кий випускник юридичного факультету дістається до адвокатури, бо є родичем голови Адвокатської ради. Водій автобуса входить до наглядової ради банку, бо є членом впливової політичної партії. Першокласна менеджерка програє конкурс на директора фірми, бо є жінкою. Отже, береться до уваги те, що не має нічого спільного з добрим виконанням ролі адвоката, банкіра чи директора. Це приклади, зрозуміло, ганебні, і ми ставимо на них пейоративні клейма, як-от непотизм, корупція, дискримінація.

Але є ситуації більш проблематичні, коли за застосуванням партикулярних норм критеріїв стоять якісь ідеологічні аргументи. Наприклад, донедавна в нас, а в багатьох американських університетах і далі практикують надання пільг, приймаючи на навчання тих кандидатів, у яких попередні можливості здобути хорошу освіту або ж таку підготовку, яку ми ширше називаємо «культурним капіталом», були без їхньої вини нижчими. В Америці під словосполученням *affirmative action* йдеться про вирівнювання шансів для етнічних меншин, знедолених та суспільно маргінальних середовищ. У нас ішлося про сільську й робітничу молодь, мешканців віддалених місцевостей. Їм надавати т. зв. пільгові бали, а в Америці застосовують систему квот, тобто зарезервована певна кількість місць в університетах для афроамериканців, мексиканців, пуерториканців та інших. У результаті такої політики стається так, що до університету потрапляє гірший студент, гірше підготований, зі слабшими навичками, нижчим інтелектом, а відкидають прекрасного талановитого абітурієнта. Противники такої системи апелюють до **меритократичної справедливості** й домагаються застосовувати виключно універсалістські критерії. Такі аргументи привели до скасування пільг у нас, а також у деяких американських штатах, наприклад, у результаті референдуму жителів Каліфорнії. Прихильники партикулярних пільг покликаються на принцип рівності шансів, звертаючи увагу на несправедливу привілейованість молоді з багатих сімей, яка вчиться у престижних школах, яка виносить і з дому, і з великих міст, у яких живе, величезний культурний капітал. Зрозуміло, що ця суперечка нерозв'язна, як і кожна, в якій у гру вступають протилежні цінності чи ідеології. Щоб об'єктивізувати цю суперечку, можна було б спробувати простежити фактичні наслідки і соціальні функції однієї і другої практики. Отож після скасування пільг відсоток афро-американських і мексиканських дітей у каліфорнійських університетах катастрофічно



знизився. Так само як і в нас сільської молоді в університетах тепер пропорційно надзвичайно мало, щонайбільше кілька відсотків, при тому, що у країні є приблизно 27 % сільських жителів. І тут виникає запитання: Чи для суспільної інтеграції, мобілізації всього суспільства до професійної, економічної, політичної діяльності, підвищення темпів суспільного розвитку, повного використання соціального потенціалу не є істотним підвищити освітній рівень всього населення, а не тільки його частини? Чи не шкідливо те, що в суспільстві є величезні анклавні відсталості, примітивізму, відсутності виховання? Це питання, над якими варто серйозно задуматися, порівнюючи різні ідеологічні опції.

Другий критерій, за яким можна розрізнити соціальні відносини, звертає увагу на типові мотивації, якими керуються індивіди, що входять у тривалі, регульовані нормативні стосунки. Навіщо ми встановлюємо соціальні відносини? З одного боку, ми зустрічаємо – сьогодні дуже часто – **інструментальні взаємини**, у яких участь трактують як спосіб отримати певну користь або блага, але як такі вони не мають для партнерів цінності. Найчастіше такий характер мають всілякі економічні трансакції, купівля-продаж, оренда, наймання на роботу тощо. Я, клієнт, вхожу у взаємини купівлі-продажу із продавцем лише для того, щоб отримати бажаний товар. Підписую договір із власником будинку про оренду, щоб винайняти помешкання. Влаштовуючись на роботу у фірмі, трактую працю як можливість отримати заробіток. Однак є різні мотивації. Трапляються стосунки, які ми підтримуємо задля самого тільки задоволення з їх реалізації, не думаючи про жодну вигоду чи користь. Кохання, дружба, забава, гра, товариська зустріч – **це автотелічні відносини**, які мають ціль (*telos*) саму в собі. Зустрічаємося з друзями на пиві, йдемо до кав'ярні побалакати зі знайомим, домовляємося про партію у бридж, після роботи граємо у волейбол. Ми робимо це безкорисливо, задля самої ідеї, лише тому, що любимо бути разом. Багато соціологів вказувало на те, що такі автотелічні соціальні взаємини є виявом певної глибинної потреби людської натури, самої суті *homo socius* як істоти стадної, товариської, яка існує і живе разом з іншими людьми. На їхню думку, саме в таких взаєминах людське суспільство реалізовується найчистіше, незіпсуто. Класик німецької соціології XIX століття Фердинанд Тьонніс протиставляв «природну волю», яка проявляється у спонтанних спільнотах (*Gemeinschaft*), «волі раціональній», яка є типовою для сучасного, складного суспільства (*Gesellschaft*), де соціальні

стосунки стають об'єктом цілеспрямованого конструювання і маніпуляції лише задля отримання власної користі. Особливу, перверсійну форму цієї другої ситуації описав майже через сто років після Тьонніса американський соціолог Роберт К. Мертон, назвавши її «псевдоспільнотою». Ідеться про вдавання безкорисливості й автотелічності зв'язку для того, щоб, увівши партнера в оману, максимально його використати, а отже, увійти у зв'язок *par excellence* інструментальний. Тут добрий приклад – це автомобільний дилер, який поводить з клієнтом як із приятелем, починає звертатися до нього на ім'я, цікавиться його особистими справами, дає поради, які на позір суперечать інтересам фірми (наприклад, відраджує купувати той автомобіль, який має приховані вади, на відміну, зрозуміло, від іншого, який є «рідкісною нагодою», хоч і трохи дорожчий). Про важливу роль справді автотелічних стосунків у суспільному житті наголошував інший німецький класик – Георг Зіммель, для якого квінтесенцією людського ества є товарицькість (*sociation*), яка найкраще проявляється у спонтанній грі-забаві. Цю концепцію можна окреслити терміном *homo ludens*, запозичивши його в пізнішого голландського філософа Йогана Гейзинги. Сучасний суспільний мислитель Еріх Фромм вбачає автотелічний фундамент людського суспільства в любові, визначальною рисою якої є цілковита безкорисливість і чиста радість від спілкування з іншою людиною.

Ця класифікація, як і попередні, не є цілковито однозначною та автономною. Ми натрапляємо на змішані випадки, де може бути і одна, і друга мотивація. Гра в казино може бути джерелом заробітку, але також і товариською зустріччю. Закупи можуть задовольняти потребу в якихось продуктах, але також і автотелічне задоволення від купування і торгування. Митець може найнятися на роботу в художню фірму, щоб заробити, але й щоб мати можливість творчо самореалізовуватися. І навпаки, письменник встановлює контакт із видавцем, щоб видати книжку, написану за покликом серця під впливом натхнення, але й гонорару не відкидає. Вечера з друзями може бути використана для того, щоб отримати важливу для власних справ інформацію та заручитися впливовою підтримкою. А шпигун може вдавати романтичне кохання, щоб вмовити «кохану» скопіювати секретні документи.

Наступна класифікація зважає на нормативне регулювання, наявне в кожних соціальних відносинах. Як ми вже згадували, правила, що визначають відповідну для такої ролі поведінку, мають своїм джерелом

різні нормативні вимоги: вони суворіші й слабші, закріплені суворими або м'якими санкціями. Найважливіша відмінність вирізняє соціальні відносини, у яких дії партнерів дуже докладно й точно визначені і трактуються як обов'язкові, під загрозою розірвання самих відносин. Ми говоримо, що такі відносини мусять дотримуватися відповідної форми. Тому назвімо їх **формальними**. Адвокат і суддя мусять дотримуватися дуже суворої і ретельної процедури, у якій зафіксовані навіть деякі слова, звороти, жести, якими послуговуються під час судового процесу. Порушення цих вимог може призводити до апеляції та анулювання всього розгляду. Священик, який вінчає, і наречені перед вівтарем повинні виконати точно приписані обрядові форми, бо без цього шлюб не буде укладений. Поліцейський, який допитує підозрюваного, навіть має готовий формуляр, який він тільки заповнює, попереджаючи перед цим підозрюваного про його право відмовитися від давання показань. Загалом особливо формальні соціальні відносини є тоді, коли існують норми, процедури, правильники або формуляри, які докладно визначають перебіг дій та інтеракцій в рамках тієї чи іншої соціальної взаємодії.

Однак багато соціальних відносин є неформальними; у рамках цих відносин реалізуються дії та взаємодії різні за формою та перебігом і значною мірою спонтанні. Приязнь та кохання, як говорить поет, «мають не одне ім'я». Батьківська влада реалізується найрізноманітнішими способами. Є різні методи університетських лекцій. Назвімо такі соціальні відносини **неформальними**. Зрозуміло, що в багатьох із них можуть траплятися якісь формальні елементи, коли деякі аспекти відносин підлягають правовому чи статутному регулюванню. Батько має конкретні обов'язки і деякі межі свободи щодо поведження із сином. Надмірно жорсткі виховні методи можуть бути класифіковані як знущання з дитини і призвести до втручання суду. Професор також має статутні межі, у яких вміщається поле його дидактичної автономії: наприклад, лекційні години. Коли він скасовує лекції або їх наполовину скорочує, то може наразитися на дисциплінарні санкції.

Четвертий критерій стосується обсягу дій та взаємодій, що містяться у межах соціальних відносин. Чи вони – численні й різноманітні, чи нечисленні та специфічні? Вже коли ми запроваджували поняття соціальних відносин, то говорили про те, що вони можуть бути більше або менше «місткими», і протиставляли сімейні відносини відносинам професійним. Пригадуючи тут це розрізнення, назвімо місткі, багатоте-

матичні взаємини **дифузними**, а обмежені, монотематичні – **специфічними**. Приклад перших – стосунки чоловіка і жінки, батька і дитини, відносини товаришів у школі, друзів між собою. А приклади других – це відносини лікаря і пацієнта, адвоката та клієнта, поліцейського і підозрюваного, водія і автомеханіка, продавця і покупця.

Ми згадували також критерій часу. Вже в саме поняття соціальних відносин закладене уявлення про деяку тривалість порівняно з окремою дією чи навіть послідовністю взаємодій. Але й серед соціальних відносин, зважаючи на це, проявляється величезна різноманітність. Тут не йдеться лише про те, що *de facto* дружба чи кохання можуть тривати все життя або бути короткочасними, що можна на одному місці працювати багато років або недовго, що з лікарем може бути або разова консультація, або стосунки, пов'язані із тривалим лікуванням. Це очевидно. Натомість менш очевидним, а для соціолога цікавішим є те, що в деякі соціальні відносини **закладена** певна, більша або менша тривалість. Роберт Мертон говорить тут про **«структурно вбудовані часові рамки»** (*structurally embedded durations*). Різні очікування щодо тривання ведуть до того, що створюється інший ритм, інший темп соціальних дій та взаємодій, які відбуваються в межах цих відносин. Прикладом, уже згадуваним, може бути подружжя із довготривалим наміром, на противагу швидкоплинному за своєю природою флірту. Інший приклад – це інститут сімейного лікаря, яка передбачає довготривалі відносини з пацієнтом і у зв'язку з цим очікується інший, багатший зміст інтеракцій, ніж у випадку одноразового консультанта. Праця професора на умовах пожиттєвого призначення відрізняється від тимчасового контракту. Тільки перше гарантує повну академічну автономію, тобто незалежність у науковій діяльності та свободу від страху втратити працю. Навпаки, ідея т. зв. ротації після певного часу перебування на академічних посадах – магістра чи доктора – має стимулювати дослідників докласти максимальних зусиль на початкових стадіях наукової роботи. Подібні імплікації має каденційність політичних посад і ролей – тут йдеться про те, щоб посилити почуття відповідальності перед громадянами й мобілізувати активність, зважаючи на близьке закінчення виконання обов'язків. Цілком на протилежні наслідки – свавілля, брак відповідальності, безкарність, консерватизм у діях – натрапляємо в диктаторських чи авторитарних системах, де «вождь», «генералісимус» чи «каудильйо» правлять пожиттєво. Соціальні відносини, що мають

структурно вбудований довгий термін тривання, назвемо **постійними**, а такі, що передбачають чіткі часові рамки, – **тимчасовими**.

Шостий тип поділу соціальних відносин стосується взаємного розташування партнерів у системі координат соціальної нерівності та соціальних відмінностей. Іншими словами: чи з їхніми позиціями пов'язані рівні чи нерівні пакети суспільних благ, як-от майно, влада, престиж, знання тощо. Якщо із соціальними позиціями пов'язані такі самі або подібні прерогативи або шанси доступу до визнаних благ, то говоритимемо про **егалітарні відносини**. Прикладом тут є взаємини між приятелями, робітниками в одній бригаді, рядовими в підрозділі. Ці позиції не надають жодних переваг чи привілеїв. Зрозуміло, може статися, що один приятель багатший, відоміший, краще освічений від другого, але ці відмінності впливають з інших їхніх статусів-ролей, а не зі статусу приятеля. Один може бути, наприклад, бізнесменом, а другий – учителем, один може бути відомим рок-музикантом, а другий – звукооператором. У їхньому конкретному спілкуванні відображаються всі ті стосунки, які їх пов'язують і з яких деякі є егалітарними (приятель), а інші надають їм нерівноцінні місця (майнова чи престижева нерівність).

Соціальні відносини, які за своїм характером ставлять партнерів у нерівні позиції, називаємо **неегалітарними**. Керівник і підлеглий, офіцер і рядовий, пан і слуга, батько і син – це найпростіші приклади. Цікавою категорією серед неегалітарних відносин є відносини із представниками професій, які займаються спеціалізованою експертизою, наприклад, з лікарем, адвокатом, інвестиційним консультантом, автомеханіком. Роберт Мертон говорить тут про професії, які «надають допомогу» (*helping professions*). Ми звертаємося до них по допомогу, коли не можемо самі собі поради, тим самим визнаючи брак знань, некомпетентність, нездатність подбати про власні справи. Ми відмовляємося від частини нашої самодостатності й автономності, віддаючись у чужі руки. Самі ставимо себе на позицію, нижчу від експерта. Це завжди дражливе переживання і тому, згідно з Мертоном, у таких соціальних відносинах завжди є деяка емоційна амбівалентність: надія і довіра, а з другого боку – деяка напруга та підозрливість; безпорадність, а ще з іншого – намагання контролювати ситуацію.

Сьомим важливим аспектом, коли ми дивимося на позиції, з'єднані певними соціальними відносинами, є те, чи ці позиції подібні, чи, навпаки, відмінні, зважаючи на інші соціально важливі риси – такі, що

не творять ієрархічних переваг чи привілеїв, а однак позначаються на взаємодії у рамках цих соціальних відносин. Йдеться про такі ознаки, як наприклад, вік партнерів та їхня стать, етнічна належність тощо. Взаємини між двома шкільними товаришами (ровесниками) суттєво відрізняється від відносин між дідусем і онуком. Деякі відносини передбачають очікування невеликої різниці у віці партнерів. Наприклад, так є і з подружжям: зв'язок 70-річного мільйонера із 30-річною акторкою – сенсація і викликає підозри, що принаймні з її боку у грі є не романтичне кохання, а якась інша мотивація (а отже, під певною назвою криються інші соціальні відносини). В нормальних умовах відносини чоловіка і жінки (подружні відносини) відрізняються від відносин між двома братами (братерських відносин), бо передбачають зв'язок між особами різної статі. Відмінна ситуація у гомосексуальних подружжях становить маргінальний виняток, який також змушує задуматися, чи під тією самою назвою не маємо справи з цілком іншими відносинами партнерів. Суттєво відрізняються відносини між особами тією самої національності (говоримо про відносини із земляками) від відносин з чужинцями. У першому випадку можемо передбачати, між іншим, знання спільної національної мови, спільні знання про історію, традиції, культуру свого народу, спільний спосіб існування, культурні звички, спільні цінності. Це уможлиблює інший перебіг взаємодії, ніж тоді, коли все це виявляється проблематичним. Соціальні відносини, у яких партнери – зважаючи на природу їхніх позицій – не відрізняються соціально важливими рисами, назвемо **гомогенними**, а такі, у яких під цим оглядом між ними пролягає суттєва різниця, – **гетерогенними**.

І останній, восьмий критерій відмінності соціальних відносин. Йдеться про місце мотивації та емоційної експресії у спілкуванні партнерів. У певних типах соціальних відносин емоційну мотивацію і вираження почуттів не тільки допускають, але й очікують. Назвемо їх **інтимними** або **«гарячими»**. Кохання, приязнь, подружжя, батьківські стосунки, братерство – очевидні приклади. Але є і такі стосунки, коли керуватися емоціями і виказувати свої почуття не варто, бо це було б потрактовано як недоречно поведінка. Назвемо ці відносини **офіційними** або **«холодними»**. Наприклад, передовсім професійні відносини: спілкування керівника та підлеглого, чиновника і того, хто подає прохання, експерта і клієнта. Однак у цьому типі спілкування з'являється деяка амбівалентність. Наприклад, пацієнт очікує від лікаря

фаховості та найкращого способу лікування, але й співчуття і особистого зацікавлення його проблемами. Цю особливу суміш холодної, технічної фаховості, яка вимагає трактувати пацієнта як анонімний «випадок», та людського співчуття, симпатії та ширості, що вимагає трактувати його як «особу», Роберт Мертон окреслює як «відсторонену турботу» (*detached concern*). Очевидно, що лікар має бути передовсім фахівцем, який не керується емоціями. Хірург, який би плакав від вигляду крові та страждань пацієнта, не міг би зробити операції. Але з іншого боку, те, що відомо про т. зв. психосоматичний ефект, тобто вплив психічного стану на фізіологічні процеси, вимагає зауважити, що заспокоєння типової для пацієнтів потреби в особистій турботі, співчутті, доброзичливості може бути не тільки милим додатком до лікування, але й мати вирішальний вплив на результат лікування.

Як ми вже згадували вище, питання емоційності в соціальних відносинах належить до тих, на яких позначилася відмінність культур. Є культури «холодні», де навіть в інтимних стосунках, не кажучи вже про офіційні, рекомендують стриманість, а вже безумовно це стосується публічного вияву емоцій, що вважають проявом «поганого виховання». Приклад: англосакська культура. Але є і культури «гарячі», у яких допустимість емоційних виражень поширюється не тільки на інтимні стосунки, але й частково на офіційні стосунки. Приклади: італійська і французька культури, ширше – т. зв. латинські культури, а також культури арабські.

Розгляд восьми критеріїв, за якими розрізняють соціальні відносини, – аналітичний: ми говорили про кожен рис зокрема, отже, будували класифікацію. Але в соціології є і синтетичні типології, що групують риси, які найчастіше трапляються спільно. Чарльз Г. Кулі вбачав принципову різницю між, з одного боку, соціальними відносинами, які проявлялись у трьох «первісних» спільнотах – у сім'ї, серед ровесників та сусідів, – та, з другого боку, з тими відносинами, з якими стикаємося у «вторинних» групах – професійних середовищах, добровільних товариствах, політичних партіях, господарських організаціях тощо. Відносини першого типу прийнято називати **первинними**. Для них характерна інтимність, неформальність, особисте знайомство партнерів, безпосередні взаємодії (*face-to-face*), автотелічність мотивацій, широкий діапазон і тематичне розпорошення дій та інтеракцій, спонтанність і значна пермісивність регулювання, сильна ідентифікація з партнерами, допустимість емоцій.

Відносини другого типу називаємо **вторинними**. Для них характерна офіційність, формальність, анонімність, інструментальність мотивації, висока спеціалізація і вузький тематичний обсяг дій та взаємодій, суворе нормативне регулювання, слабша ідентифікація з партнерами, емоційна стриманість. Інша термінологія на означення такого протиставлення запозичена з відомого твору Фердинанда Тьонніса. Йдеться про відносини на зразок *Gemeinschaft*, тобто спільнотні, і відносини на зразок *Gesellschaft*, тобто – може, найкраще сказати – суспільні або організаційні. Деякі автори трактують типології Кулі й Тьонніса також як вказівку на те, у якому напрямі змінюється домінантна риса суспільного життя, від первинних, спільнотових відносин, якими було проникнене первісне чи традиційне суспільство, до вторинних, організаційних взаємин, характерних для сучасних індустріальних, урбанізованих, капіталістичних суспільств. Як ми пам'ятаємо, подібну історіософську тезу про постійне зростання домінації соціальних дій раціонального типу, на відміну від афективних і традиційних, сформулював Макс Вебер.

## Соціальні зв'язки і їхні типи

**Соціальні зв'язки** – ще щось більше. Це найважливіші для нас соціальні відносини, що реалізуються у багатьох тематично різноманітних взаємодіях, яким ми присвячуємо багато енергії та часу і які, як правило, є довготривалими. Чудовим прикладом, немовби взірцем соціального зв'язку, може бути зв'язок матері та дитини, батьківський зв'язок. Дуже інтенсивним емоційно, зосередженим на багатьох справах і довготривалим принаймні в задумі й надії партнерів («поки смерть нас не розлучить») є подружній зв'язок. Ці приклади свідчать, що до попередніх характеристик соціальних відносин тут додано сильний емоційний чинник, особисте залучення і значна тривалість контакту.

Соціальні зв'язки можуть виникнути на різних основах і набути різного змісту. Ми вже згадували про різні види родинного зв'язку, який загалом – найважливіший для людей. Його основою є кровна спорідненість і спорідненість набута (з родиною подруга). Як побачимо в розділі про сім'ю, те, кого з ким такий зв'язок пов'язує найсильніше, визначається культурним чинником. Наприклад, є культури, де найсиль-



нішим зв'язком дитина пов'язана не з батьком, а з дядьком (материним братом). Інший зв'язок виникає внаслідок спільного проживання в якомусь місці. Сама просторова близькість створює умови для частих контактів та взаємодій, дає змогу ближче познайомитися і більше знати про інших («знають сусіди твої біди»), можуть виникати ситуації, що вимагають солідарності чи взаємної допомоги (наприклад, повинь чи вибух газу в будинку), а навіть спільні інтереси (наприклад, протест проти підвищення квартплати чи кампанія за будівництво дороги на селі). Називаємо це локальним або сусідським зв'язком, який єднає локальну спільноту (у термінології Фердинанда Тьонніса *Gemeinschaft*, 1887). Спільні переживання та участь у драматичних або переломових подіях витворюють єдність покоління (наприклад, покоління Другої світової війни, покоління «Солідарності»). Конкретнішим видом єднання представників одного покоління є комбатантський зв'язок – тих, які разом воювали на фронтах, у партизанському русі чи збройних повстаннях (чудовим прикладом є зв'язок учасників Варшавського повстання 1944 року, який маніфестується при відзначенні чергових річниць). Славнозвісні «кровні узи», але передовсім спільна мова, звичаї, історична традиція і територія – це основи для племінного, етнічного та національного зв'язку. Подібність у якомусь суспільно важливому аспекті лежить в основі расового, гендерного, вікового та професійного зв'язку (у термінології Еміля Дюркгайма – «механічної солідарності», 1902). Взаємна потреба одне в одному, задовольняючи потреби або реалізуючи цілі, пов'язана із розвиненим поділом праці, витворює кооперативний зв'язок (у термінології Еміля Дюркгайма – «органічну солідарність», 1902). Інтимність, ексклюзивність і багатотематичність характерні для зв'язків любові та дружби. Визнання тих самих цінностей і готовність їх активно захищати – основа релігійного, ідеологічного, політичного та аксіологічного зв'язку (що є, наприклад, у релігійних спільнотах, політичних партіях та «нових суспільних рухах» – екологічному, феміністичному, за мир).

Наприкінці треба згадати про ще один тип міжлюдської комунікації, який витворюється завдяки найновішим комунікаційним технологіям і медіа. Я називаю його **віртуальною комунікацією**. Вона ще мало вивчена, але вже можна вказати на її дві риси. По-перше, вона переважно анонімна, тобто особи, які в ній беруть участь, між собою не знайомі й навіть не ідентифікують одна одну. Таким є спілкування

через інтернет, а також спільноти за інтересами, захопленнями, біографічними переживаннями чи політичними поглядами, які він витворив. По-друге, вона лише уявна. Така комунікація пов'язує нас із відомими фігурами, *celebrities*: ідолами поп-культури, кінозірками, успішними людьми. Вплив медійних повідомлень, а особливо телебачення такий великий, що ми трактуємо їх як добрих знайомих. Ми думаємо й говоримо про них, називаючи на ім'я, а коли зустрічаємо на вулиці, то інстинктивно робимо рух, щоб привітатися. Такі зв'язки – це нове явище, однак близьке до того, що їх соціологи давно вже описували в рубриці «референтні групи»<sup>1</sup>, маючи на думці сильну ідентифікацію з групою, до якої не належимо, але хотіли б належати.

До докладнішого розгляду двох, мабуть, найважливіших видів соціального зв'язку – родинного та національного – ми ще повернемось у наступних розділах.



### ІРВІНГ ГОФФМАН (1922–1982)

Один із найоригінальніших і найвпливовіших американських соціологів ХХ століття, який звернув увагу цієї дисципліни на суспільні мікроструктури, ретельно, вдумливо спостерігав за ними та якісно, квазіетнографічно проаналізував їх. Найважливіші книжки – *The Presentation of Self in Everyday Life* («Самопрезентація у повсякденному житті», 1959), *Asylums* («Тотальні інституції», 1961), *Stigma* («Стигма», 1963), *Strategic Interaction* («Стратегічна взаємодія», 1969) і *Frame Analysis* («Фрейм-аналіз», 1974).

Тема Гоффманових зацікавлень – «порядок взаємодії», тобто мережа явних і прихованих правил, що керують взаємодією людей у межах «зустрічей», «зборів», «ситуацій» і «суспільних нагод». Він реконструює їх за допомогою кількох моделей. Згідно із драматургічною моделлю, контакт «віч-на-віч» – це своєрідна театральна вистава, під час якої партнери грають одне перед одним свої ролі, маючи на меті створити бажане враження. За публічно презентованим Я («фасадом») криється друге Я («закулісся») – цинічного маніпулятора, який холодно оцінює ефективність своїх дій. Люди застосовують різні методи, що мають на меті передати іншим сигнали чи інформацію про себе, наприклад, «знаки близькості» (тримання за руки) чи «маркери приватної території» (серветка на столі в ідальні). Суттєва різниця розділяє ініціювання взаємодії між знайомими та між незнайомими особами. Заохочення встановити взаємодію міститься у ролях поліцейського, лікаря, медсестри, розпізнати яких допомагає однострій.

<sup>1</sup> R. K. Merton, *Social Theory and Social Structure*, New York 1968: Free Press.

Модель гри передбачає таку орієнтацію партнерів, коли з'являється «стратегічна взаємодія», у якій обоє підлаштовують свої наступні рухи до рухів партнера. Блеф, виявлення блефу, контрблеф – це приклади стратегічних кроків. Третя модель – це взаємодія в «тотальних інституціях» (психіатричних лікарнях, в'язницях, монастирях), які цілковито контролюють простір і час пацієнтів, в'язнів чи монахів. Тут виникають захисні стратегії: «вихід із ситуації», «встановлення меж підпорядкування», «колонізація за допомогою альтернативного способу життя» і «навернення», тобто повний конформізм щодо інституції. Тотальні інституції переважно доводять до руйнування ідентичності. Остання модель – це визначення ситуації взаємодії через застосування готових, нормативно окреслених «рамоч», які забезпечують «організацією досвідів» і накидають наперед приписані взірці поведінки. Рамки можуть бути переглянуті застосуванням відповідних «ключів» (наприклад, це не бійка, це боксерський матч), можуть також бути «сфабрикованими» з егоїстичними чи експлуаторськими цілями (наприклад, автомобільний злодій вдає поліцейний контроль).

#### ЛІТЕРАТУРА

E. Goffman, *Człowiek w teatrze życia codziennego*, Warszawa 2000: Wydawnictwo KR.

M. Czyżewski, Goffman, w: *Encyklopedia socjologii*, t. 1, Warszawa 1998: Oficyna Naukowa, s. 245–247.

## Континуум проявів людської активності

Спробуємо підсумувати послідовність теоретичних категорій, які ми поступово вводили, починаючи від Розділу 2, на позначення фундаментальної для соціології сфери людської активності. Ми почали від **поведінки**, а отже, спостережуваної ззовні фізичної активності. Потім ми говорили про **дії**, а отже, поведінку, наділену значенням. Потім – про **соціальна діяльність**, а отже, про дії, спрямовані на інших людей. Далі – про **соціальні дії**, зорієнтовані на потенційні реакції інших. Відтак ми роздумували про **соціальні контакти**, а отже, про одноразовий, взаємний обмін реакціями на соціальні дії партнера. Це вело до поняття **взаємодії**, а отже, послідовності взаємно зорієнтованих і взаємно модифікованих соціальних дій у рамках одного епізоду. **Повторювану взаємодію** ми розуміли як певну кількість випадкових епізодів взаємодії між тими самими партнерами; **регулярну взаємодію** – як велику кількість невідповідних епізодів взаємодії, що протікають з певним часовим ритмом. **Регульована взаємодія** – це така, весь перебіг якої нормативно визначений обов'язковими соціальними правилами. Так ми дійшли до поняття **соціальних відносин** як абстрактного зв'язку між суспільними позиціями, що реалізовується у багатьох взаємодіях,

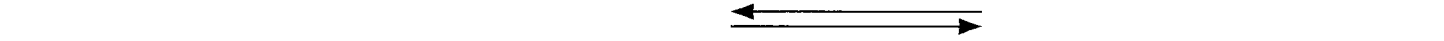
які полягають у виконанні взаємно зорієнтованих, нормативно приписаних соціальних ролей.

**Соціальний зв'язок** – це особливо сильні й емоційні соціальні відносини, яким партнери надають особливого значення і який важко розірвати. **Віртуальна комунікація** – це або лише уявний зв'язок із тими, які є для нас ідеалом, нашими ідолами, або анонімний зв'язок із партнерами або співучасниками інтеракцій в інтернеті, наприклад, на форумах чи в соціальних мережах.

Ці дванадцять понять творять особливу мову, яку соціолог використовує, щоб описати ту фундаментальну соціальну матерію, якою є активність людей, але реалізована вона не поодиночці чи в ізоляції, а радше в **«міжлюдському просторі»**, в оточенні та постійному зв'язку з іншими людьми. Ця мова в певному сенсі багатша й дещо інша, ніж поточна мова. Вона дає змогу більше побачити і краще зрозуміти, що діється довкола нас, у нашому повсякденному людському житті. Вона дає змогу розрізнити те, що на перший погляд здається подібним, і відкрити подібність у тому, що на позір відмінне. Так ми зробили перший крок у пізнанні надзвичайного багатства і неймовірної складності суспільного життя.

Запропоновані категорії мають свою логіку, яка полягає в тому, що кожна наступна категорія дещо багатша від попередньої, вводить на одну рису більше. Пригадаймо це, послуговуючись таблицею, вміщеною на сторінці 129.

Цю схему можна трактувати як презентацію аналітичних відмінностей. Але можна й інакше: як опис типової динаміки міжлюдських зв'язків. Кожен окремий, конкретний міжлюдський зв'язок не виникає нізвідки, а з'являється як етап конкретного процесу. Кожен має свою історію – попередні етапи, через які він пройшов, і своє майбутнє – подальші етапи, які тільки-но можуть настати. Між окремими видами міжлюдської активності відбуваються поступові переходи. Ми навмисно виокремили це в назвах попередніх розділів: спочатку «від поведінки до соціальної дії», потім від «соціальної дії до взаємодії» і нарешті «від інтеракції до соціальних відносин і соціальних зв'язків». Цей напрям ускладнення людської активності назвімо **«інституціоналізацією міжлюдських зв'язків»**. Його позначає стрілка зліва направо вгорі нашої схеми і згори вниз на її лівому полі. Але процес може відбуватися і в зворотному напрямку: від більш складних дій і зв'язків до менш складних.



Визначальна риса: Соціологічне поняття:	ФІЗИЧНА АКТИВНІСТЬ	ЗНАЧЕННЯ	СПРЯМОВАНІСТЬ НА ІНШИХ	ОРІЄНТУВАННЯ НА РЕАКЦІЮ ІНШИХ	ВЗАЄМНІ СПОРАДИЧНІ РЕАКЦІЇ	ПОСЛІДОВНІСТЬ ВЗАЄМНИХ РЕАКЦІЙ	ВИПАДКОВІ ЕПІЗОДИ ВЗАЄМОДІЇ	РИТМІЧНІ ЕПІЗОДИ ВЗАЄМОДІЇ	НОРМАТИВНО ВИЗНАЧЕНИЙ ПЕРЕБІГ	СХЕМА ВЗАЄМОДІЇ МІЖ ПОЗИЦІЯМИ (РОЛЯМИ)	ЕМОЦІЙНІСТЬ І ТРИБАЛІСТЬ
ПОВЕДІНКА	+										
дія	+	+									
СОЦІАЛЬНА ДІЯЛЬНІСТЬ	+	+	+								
СОЦІАЛЬНА ДІЯ	+	+	+	+							
СОЦІАЛЬНИЙ КОНТАКТ	+	+	+	+	+						
ВЗАЄМОДІЯ	+	+	+	+	+	+					
ПОВТОРЮВАНА ВЗАЄМОДІЯ	+	+	+	+	+	+	+				
РЕГУЛЯРНА ВЗАЄМОДІЯ	+	+	+	+	+	+	+	+			
РЕГУЛЬОВАНА ВЗАЄМОДІЯ	+	+	+	+	+	+	+	+	+		
СОЦІАЛЬНІ ВІДНОСИНИ	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
СОЦІАЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+	+

Таблиця 3. Форми активності та міжлюдських зв'язків

Наприклад, через ослаблення емоційного зв'язку перехід до суто формальних соціальних відносин, через зникнення нормативного регулювання перехід від соціальних відносин до хіба що повторюваної взаємодії, а потім до односторонньої соціальної дії і далі – до втрати значення дії і просто узвичаєної поведінки. Цей напрям спрощення людської активності назімо «розпадом міжлюдських зв'язків». Його позначає стрілка справа наліво вгорі нашої схеми і знизу вгору з її лівого краю.

Повернімося до прикладу подружжя, до якого ми часто зверталися у цьому розділі. Такі соціальні відносини не виникають раптово, їм передують низка попередніх етапів. Американський соціальний психолог Мортон Девіс описує типовий процес інституалізації подружніх стосунків, звертаючи увагу на кілька його фаз. Першу він називає «фазою залицання». Спочатку виникає зацікавлення іншою особою, звернення на неї уваги, зважаючи на якісь важливі ознаки – вроду, одяг, марку автомобіля, професію. Потім намагаємося дізнатися, чи потенційний партнер вільний: дивимося, чи має обручку на пальці, чи постійно з'являється у супроводі якоїсь однієї особи, чи виїжджає на прогулянку з дітьми. Далі користуємося якоюсь нагодою, щоб встановити перший контакт і звернути на себе увагу партнера. Вже під час цього першого контакту намагаємося знайти щось спільного в зацікавленнях. Якщо зустрічаємося на вулиці, вигулюючи собак, то питаємо про породу, годування тощо. Якщо зустрічаємося на альпійському схилі, то балакаємо про спорядження або про нові техніки катання. Контакт перероджується у взаємодію. І весь час ми граємо роль спонтанної, неформальної, відкритої на продовження знайомства особи. Наприкінці першого епізоду взаємодії намагаємося перейти до повторюваної взаємодії, висловлюємо ідею про наступну зустріч. Цим закінчується фаза залицання. Друга фаза – це «ходіння одне з одним». Спочатку зустрічаємося спорадично, але з часом повторювана взаємодія перетворюється на регулярну звичку – наприклад, зустрічаємося щосуботи на каві, у неділю йдемо разом в кіно. Третю фазу Девіс окреслює як «скажи, що мене кохаєш». Тут з'являється щоразу більше символічних і реальних ознак інтимності: слова, жести й поведінка вказують на особливий зміст взаємодії. Близькість та ексклюзивність зв'язку з тими чи іншими партнерами я маніфестую жестами, які Ірвінг Гоффман називає «ознаками зв'язку» (*tie-signs*), наприклад, коли люди тримаються за руки, обіймаються, цілуються. Четверта фаза – це «приймай

мене таким, яким я є». Партнери щораз більше дізнаються одне про одного, вже не тільки про достоїнства, але й про слабкості чи недоліки. Бо ж у довготерміновій перспективі важко грати, а зростання інтенсивності взаємодії створює дедалі більше нагод для того, щоб відкриватися одне перед одним. Це взаємне знання перетворюється на специфічний обов'язок зберігати таємницю, лояльність, творить дедалі міцніший зв'язок, опертий на взаємній толерантності. П'ята фаза – «зроби мені послугу». Партнери допомагають одне одному в різних ситуаціях, разом долають клопоти чи загрози, що приходять ззовні, беруть на себе щораз більше взаємних зобов'язань. Нарешті шоста фаза – це «поєднаймося», виникнення «стійкої пари», а отже, формалізація і узаконення взаємних зобов'язань через створення подружжя. Звісно, цей опис не варто трактувати надто серйозно та буквально. Не до кожного подружжя приходять однаково. А крім того, через те, що в цій сфері звичаєві зміни відбуваються особливо швидко, може статися, що узагальнення Девіса, які він зробив у середині вже минулого століття, сьогодні виявляться анахронічними, а послідовність, яку він вказав, – цілком нетиповою. Отже, хай це має цінність лише як ілюстрація.

Подібно можна подивитися і на зворотний процес: на розпад соціальних відносин. І знову звернімося до найбільш очевидного прикладу – подружжя. Чим же іншим є розлучення, як не розірванням емоційного зв'язку між чоловіком і дружиною, зняттям взаємних зобов'язань, відмовою від нормативного регулювання їхнього союзу. Може статися так, що колишні подруги ще якийсь час зустрічаються, щоб залагодити майнові, квартирні та інші справи, або навіть контактують регулярно, якщо суд застереже право на періодичні зустрічі з дітьми. З часом ці рутинні взаємодії можуть зникати і перетворитися на лише спорадичні зустрічі на вулиці чи на зустрічах у колись спільних знайомих. Аж доходить до повного розходження доріг колишніх партнерів, які навіть уже не стежать за подальшою долею одне одного.

Отже, активність людей у міжлюдському просторі не тільки набуває різної форми, але й безнастанно динамічно змінюється й еволюціонує, переходячи від однієї форми до другої, ускладнюючись і спрощуючись, викристалізуючись і розпорошуючись, інституціоналізуючись і розпадаючись. Підтверджується наша теза, що коли ми досліджуємо людське суспільство, то найвідповідніша метафора – це «соціальне життя», а не «організм», «механізм» чи «система».

## Найважливіші поняття розділу

**АВТОТЕЛІЧНІ СОЦІАЛЬНІ ВІДНОСИНИ:** такі, сенс і мета яких полягає у самому спілкуванні партнерів між собою, не зважаючи на будь-яку іншу користь.

**ВЗАЄМНІСТЬ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН:** факт, що в кожних соціальних відносинах є визначені взаємні права й обов'язки партнерів: те, що один мусить чинити щодо другого, є тим, що другий може очікувати, і те, що перший може очікувати, є обов'язком другого.

**ВІРТУАЛЬНА КОМУНІКАЦІЯ:** уявний зв'язок, що поєднує нас з особами, які є для нас ідеалом, ідолом, а також з анонімними учасниками дискусійних форумів чи соціальних мереж в інтернеті.

**ВТОРИННІ СОЦІАЛЬНІ ВІДНОСИНИ:** сформалізовані, зосереджені, інструментальні, емоційно «холодні», офіційні (приклад: виконання професійних обов'язків).

**ГЕТЕРОГЕННІСТЬ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН:** відмінність партнерів зважаючи на риси, важливі для перебігу взаємодії – віку, статі, національності, раси тощо.

**ГОМОГЕННІСТЬ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН:** подібність партнерів зважаючи на риси, важливі для перебігу взаємодії – віку, статі, національності, раси тощо.

**ДИФУЗНІ СОЦІАЛЬНІ ВІДНОСИНИ:** такі, що охоплюють багато різних за змістом взаємодій.

**ДОСЯГНУТІ СОЦІАЛЬНІ ВІДНОСИНИ:** такі, що їх створюють за власним рішенням, у результаті власних старань.

**ЕГАЛІТАРНІСТЬ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН:** рівність або подібність місця партнерів у ієрархії багатства, влади, престижу, освіти.

**ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН:** процес кристалізації й артикулювання нормативного регулювання, що стосується взаємодій між особами, які займають типові, чітко визначені позиції в суспільстві.



**ІНСТРУМЕНТАЛЬНІ СОЦІАЛЬНІ ВІДНОСИНИ:** такі, що служать реалізації потреб, цілей чи бажань партнерів в іншій ділянці, ніж та, якої стосується ці відносини.

**МЕРИТОКРАТИЧНА СПРАВЕДЛИВІСТЬ:** нерівний доступ до життєвих шансів та привілеїв, який, однак, впливає виключно з того, скільки зусиль особа до цього доклала, та з її особистих заслуг.

**ПАРТИКУЛЯРНІ КРИТЕРІЇ РЕКРУТАЦІЇ:** такі риси кандидатів на певну суспільну позицію, які не мають прямого зв'язку з компетентним виконанням пов'язаної з цією позицією ролі.

**ПЕРВИННІ СОЦІАЛЬНІ ВІДНОСИНИ:** неформальні, спонтанні, безпосередні, розпорошені, автотелічні, емоційно «гарячі», інтимні (наприклад, дружба).

**ПОВТОРЮВАНА ВЗАЄМОДІЯ:** велика кількість взаємних дій тих самих партнерів, які відбуваються спорадично, випадково, без визначеного терміну чи інтервалів.

**ПРИПИСАНІ СОЦІАЛЬНІ ВІДНОСИНИ:** такі, що нав'язуються без власного рішення і без можливості вибору, в які особа входить або через народження, або в силу рішення інших.

**РЕГУЛЯРНА ВЗАЄМОДІЯ:** велика кількість взаємних дій тих самих партнерів, які відбуваються у встановлені терміни або через чіткі проміжки часу, а отже, мають визначений ритм.

**СИМЕТРІЯ СОЦІАЛЬНИХ ВІДНОСИН (ІНАКШЕ – ПАРТНЕРСТВО):** ситуація, у якій набір прав та обов'язків обох партнерів якісно подібний і зрівноважений.

**СОЦІАЛЬНА ПОЗИЦІЯ (СТАТУС):** чітко окреслене й назване в цій культурі типове місце в суспільстві, що його може займати велика кількість різних осіб (наприклад, професія).

**СОЦІАЛЬНА РОЛЬ:** набір прав і обов'язків кожного, хто займає цю соціальну позицію, не зважаючи на особисті риси.

**СОЦІАЛЬНІ ВІДНОСИНИ:** нормативно окреслена схема очікуваних взаємодій між партнерами, що займають певні соціальні позиції і виконують пов'язані з ними ролі.

**СОЦІАЛЬНІ ЗВ'ЯЗКИ:** особливо сильні й насичені емоціями міжлюдські відносини, які важко розірвати.

**СПЕЦИФІЧНІ СОЦІАЛЬНІ ВІДНОСИНИ:** такі, які є специфічними, однотематичними, охоплюють лише одну взаємодію.

**СТРУКТУРНО ВБУДОВАНІ РАМКИ ТРИВАЛОСТІ:** наперед приписаний, нормативно окреслений і виконуваний час тривання соціальних відносин.

**УНІВЕРСАЛЬНИЙ КРИТЕРІЙ РЕКРУТАЦІЇ:** такі риси кандидатів на певну суспільну позицію, від яких прямо залежить компетентне виконання пов'язаної з цією позицією ролі.

## Розділ 5

# Моральний зв'язок і довіра

### Моральний зв'язок – зміст і діапазон

Одним із найважливіших видів суб'єктивного зв'язку є моральний зв'язок. Пропоную окреслити цим терміном соціальний зв'язок у його культурному аспекті. Адже в самому слові «мораль» містяться обидві дуже істотні в цьому випадку складові значення: а) воно говорить про відносини між людьми, а також: б) вказує на їхню нормативність та обов'язковість. Мораль формулює вимоги до того, яким має бути ставлення людини стосовно інших, визначає бажаний зв'язок. Я стверджую, що лише тоді, коли соціальний зв'язок досягає статусу морального зв'язку – а не зводиться до потенційних каналів взаємодії у рамках організаційної структури чи до окремих сентиментів індивідуальної психіки, – він стає стабільною складовою соціальної тканини, того особливого структурно-індивідуального поля, від стану якого залежить динаміка суспільства, його здатність творчо розвиватися.

**Моральний зв'язок** – це особливе ставлення до людей, охоплених категорією «ми». Межі категорії «ми» визначають чотири моральні обов'язки. «Ми» – це ті, яких ми обдаровуємо довірою, щодо яких чинимо лояльно, справи яких нас цікавлять із мотивів солідарності і щодо яких ми відчуваємо обов'язок взаємності. У такій інтерпретації чотири основні складові морального зв'язку це: а) **довіра**, тобто очікування гідної поведінки інших щодо нас, б) **лояльність**, тобто обов'яз-

зок не порушувати довіри, якою нас обдаровують інші, і виконувати взяті на себе зобов'язання, в) **солідарність**, тобто турбота про інтереси інших і готовність діяти задля їхнього добра, навіть якщо це порушує наші інтереси, г) **взаємність**, тобто обов'язок віддячувати за те, що ми отримали від інших. Ці чотири вектори визначають своєрідний «моральний простір», у якому перебуває кожна особа. Індивідуальне відображення морального зв'язку – це **ідентичність**, тобто самовизначення власного місця в моральному просторі та визначення меж морального простору, у якому індивід почувається зобов'язаним до довіри, лояльності, солідарності та взаємності. Або інакше, те визначення «ми», до яких я зараховує своє «я».

Межі категорії «ми», а отже, морального простору, можуть бути визначені вузько або широко. Можна відтворити цілу шкалу між двома полюсами – полюсом партикуляризму та полюсом універсальності, або інакше – полюсами локалізму та космополітизму, ексклюзивності та інклюзивності. Ексклюзивність має **приватний зв'язок** (можна б, слідом за Кулі, сказати «первинний») – щодо осіб, яких ми знаємо особисто: від сім'ї, сусідів, друзів, приятелів до співробітників. Інклюзивність має **публічний зв'язок** («вторинний») – щодо ширших, абстрактних категорій осіб, яких ми особисто не знаємо: починаючи від етносу, раси, нації, спільноти одновірців, однопартійців, співгромадян, аж до жителів континенту, представників цивілізації чи, врешті, членів усього людства.

Як інтенсивність морального зв'язку, так і його діапазон не є постійними. Існують ситуації, у яких інтенсивність посилюється, а діапазон – збільшується. Можна навести кілька прикладів. Війна, стан загрози, захист від ворога, опозиційна діяльність, революційний протест вимагають мобілізації та більшої інклюзивності зв'язку. Подібний ефект можуть викликати захопливі культурні програми чи творчі масові заходи. Сприяють мобілізації та інклюзивності зв'язку надзвичайні, символічні ситуації, наприклад, патріотичні чи релігійні маніфестації. Нарешті, зміцнення і поширення зв'язку відбувається під час криз, катастроф чи природних катаклізмів.

## Патологія морального зв'язку

Втім буває і навпаки. Є ситуації, коли моральний зв'язок послаблюється і звужується. Так відбувається, наприклад, тоді, коли загрози є індивідуальними, а не колективними, коли непевність стосується долі індивіда, а не групи, коли особа може реалізовувати власні інтереси самостійно, власним коштом, без участі групи. Так є у ситуації **аномії**, жорстокої конкуренції, високого ризику дій. Тут індивід бореться за власні інтереси проти всіх абстрактних «інших». Такі ситуації близькі до похмурої візії англійського філософа Гоббса: *bellum omnium contra omnes* (війна всіх проти всіх).

Логічною межею патології є повна атрофія морального зв'язку. В аспекті змісту це означає втрату почуття обов'язку перед іншими, а в аспекті розмаху – крайнє звуження категорії «ми». Чотири прояви атрофії – це: а) протилежність довіри – **культура цинізму**, тобто загальна підозріливість, недовіра, приписування іншим низьких мотивів, дошукування всюдисущих змов, б) протилежність лояльності – **культура маніпуляції**, тобто використання довіри і наївності людей, шахрайство, обман і поблажливе трактування цих явищ з боку суспільства, в) протилежність солідарності – **культура байдужості**, тобто суспільно прийнятна крайня корисливість, байдужість щодо кривди чи страждань інших, г) протилежність взаємності – **культура егоїзму**, захланність, прагнення використовувати іншого й отримувати односторонню користь.

Безпомилковим показником ослаблення морального зв'язку є масовість антисоціальних дій, зростання злочинності. Злочин – це дія, яка суперечить всім чотирьом обов'язкам морального зв'язку: довірі, лояльності, солідарності та взаємності. Але з цього погляду злочин злочинів не рівний. На одному краї шкали містяться прості злочини, які скоюють задля негайної вигоди, відкинувши моральний рефлекс, лише в якійсь конкретній ситуації і щодо якоїсь конкретно жертви (напр., пограбування чи крадіжка). Гірше, коли злочин – ідеологічний, скоюється щодо абстрактно визначеної колективної жертви, яка виявляється вилученою з-під морального захисту. У цьому випадку моральний рефлекс перестає зобов'язувати щодо цілої категорії людей – євреїв в ідеології нацизму, куркулів у Сталінській ідеології чи освічених людей у концепції Пол Пота. Ще більше поширюється категорія людей, вилуче-

них з-під морального захисту, під час терору. Тут вона охоплює уже всіх, за винятком членів власної групи; злочин може бути спрямований проти будь-кого, а легітимізований пропагандистськими або політичними наслідками, корисними для власної групи. Нарешті, повна відсутність морального зв'язку характеризує злочини, скоєні без думки про вигоду, у парадоксальному сенсі «автотелічні», позбавлені будь-якої зовнішньої мотивації, які є тільки виявом чистого насильства (нас вражають дедалі численніші випадки убивств заради самого лише задоволення від убивства). Тут ми торкаємося якоїсь межі абсолютного зла.

В аспекті обсягу атрофія морального зв'язку з'являється у надмірному звуженні моральної спільноти, ексклюзивістському визначенні категорії «ми». Винятковість **приватних спільнот** із найвужчим засягом – сімейних, мафіозних, групових, сектантських, просякнутих захисним рефлексом ворожості й недовіри до будь-яких ширших спільнот, – заслуговує назви **«аморальна сімейність або родинність»**, яку винайшов Едвард Бенфілд<sup>1</sup>. Крайній випадок – це повна егоїстична атомізація та індивідуалізація, цілковите знищення будь-якої моральної спільноти на користь безоглядного утвердження власних інтересів індивіда, щоб реалізувати їх, всі інші мають служити тільки як вигідні інструменти.

## Довіра і недовіра – «ставки» на тему майбутнього

Проблематика довіри, яку традиційно трактують як царину теології, етики, філософії людини чи соціальної психології, наприкінці ХХ століття ввійшла в коло зацікавлень соціології. Це пов'язано з тим, що в соціології почали відходити від панівної протягом довгого часу інституційної та структурної парадигм і переносити наголос на **«м'які змінні»**, пов'язані з культурою, груповою ментальністю, моральним зв'язком, нюансами міжлюдських стосунків. Серед піонерів соціологічного розуміння довіри можна згадати класичних соціальних філософів Томаса Гоббса, Джона Локка, Адама Сміта, Адама Фергюсона, а пізніше – творців соціології ХІХ століття: Георга Зіммеля, Фердинанда Тьонніса, Еміля Дюркгайма. У соціології першої половини ХХ століття ця проблематика цікавила, серед інших, Талкотта Парсонса і Девіда Пісмена.

<sup>1</sup> E. C. Banfield, *The Moral Basis of a Backward Society*, New York 1967: Free Press.

Однак тільки від кінця 1970-х років починає розвиватися окремий напрям соціологічної теорії довіри, а емпіричні дослідження у цій царині набувають інтегральності «дослідницької програми». Сьогодні це одна з найпопулярніших тем у соціологічних дослідженнях і теоріях.<sup>2</sup>

Як знаємо з Розділу <sup>2</sup>, всі людські дії зорієнтовані на майбутнє і їхній перебіг формується передчуттям майбутнього. Якими будуть результати наших сьогоднішніх дій, великою мірою залежить від майбутніх обставин, часто не від нас залежних. До таких обставин належать, окрім різних природних подій, не пов'язаних з діяльністю людини, також і соціальні події, які з'являються внаслідок діяльності індивідів, груп, організацій, інституцій. Люди живуть і діють у світі, який значною мірою створили інші люди та їхньою діяльністю. Так само, як і ми, інші мають певний обсяг свободи і є суб'єктами, здатними вибирати такі або інші дії. Ми не можемо наперед знати, які рішення вони приймуть, які дії виберуть. Завжди існує ризик, що їхні дії будуть для нас шкідливими, а не корисними. Цей **ризик** зростає в міру того, як потенційні партнери стають дедалі численнішими, різноманітнішими, віддаленішими у просторі, менш видимими, словом, коли наше соціальне середовище розширяється, ускладнюється, стає менш прозорим і меншою мірою підлягає нашому контролю.

Цього ризику неможливо уникнути, бо щоб жити, ми мусимо взаємодіяти з іншими. Отже, ми мусимо безнастанно **грати, ставити** на ті або інші майбутні дії наших партнерів. Ми робимо це, довіряючи їм або не довіряючи. Довіра і недовіра – це особливі засоби, капітал, який ми задіємо, коли робимо ці ставки, у тій безнастанній азартній грі контактів з іншими. Довіра дає нам змогу зменшити непевність, бо ми припускаємо, що інші діятимуть нам на користь або принаймні нейтрально. Тоді можемо діяти спокійніше, оптимістичніше, вільніше, вважаючи світ кращим, ніж, можливо, це є насправді. У випадку відсутності довіри все цілком навпаки. Тут ми наперед припускаємо, що світ гірший, ніж він, можливо, є насправді. Недовіра створює нам захисні бар'єри проти можливих загроз. Підозра, що інші будуть діяти нам на шкоду, стримує нас від дій, схиляє до того, щоб зберігати дистанцію і постійно чувати. Так ми редукуємо небезпеку, але коштом пасивності і втрати вигод, що впливають із взаємодій. І в першому, і в другому випадку довіра і недовіра – це способи **давати собі раду з непевним**

---

<sup>2</sup> Див.: P. Sztompka, *Zaufanie. Fundament społeczeństwa*, Kraków 2007: Znak.

**майбутнім**, формулюючи позитивні або негативні передбачення і, відповідно, діючи або залишаючись бездіяльними. Отже, **довіра і недовіра** – це своєрідні ставки на майбутні непевні дії інших людей. Слово «ставка» у цьому визначенні має наголосити на тому, що довіра – це не тільки якась пасивна споглядальна надія, а й оперте на цьому заангажування, прийняття якогось невідкличного й ризикованого рішення. Я вірю, що ця жінка буде чесною та вірною, отже, одружуюся з нею. Вірю, що техніки та пілоти авіакомпанії «ЛОТ» висококваліфіковані, отже сідаю в літак.

Як і в казино, у житті ми теж можемо грати різкіше або обережніше, йдучи на більший або менший ризик. Наші ставки, що виражають довіру, мають певну градацію, залежно від того, які маємо очікування від партнерів. Пропоную вирізнити три категорії очікувань. Найменш вимогливі очікування можна окреслити як очікування **ефективності**, вони стосуються інструментальних властивостей дій партнерів. Тут ми очікуємо, що дії інших будуть регулярними, фаховими, передбачуваними. Трохи сильнішим є вже очікування раціональності чи обдуманого розрахунку в діях інших. Ще сильнішим є очікування компетентності, чіткості, результативності і продуктивності дій. Однак у всіх цих випадках йдеться про певні формальні властивості дій, без врахування їхнього змісту. Тут ми не беремо до уваги ані кого дії стосуються, ані на що вони спрямовані. Цілком інакше у випадку другої категорії, яку можна окреслити як **аксіологічні очікування**, що стосуються властивостей дії. Наділяючи когось такою довірою, ми очікуємо, що ця особа діятиме відповідально, справедливо, *чесно, прозоро*, принципово, говоритиме правду тощо. Це вже сильніша ставка, бо ж моральних людей є, без сумніву, менше, ніж раціональних. Простіше кажучи, набагато легше натрапити на хитруна, ніж на святого. Нарешті третя категорія охоплює **опікунські очікування**, пов'язані з такими діями, які, за Ральфом Дарендорфом, можна назвати «**репрезентаційними**», або, за Бернардом Бербером, «**довірливими**». У цьому випадку ми розраховуємо на те, що інші будуть безкорисливо дбати про наші справи, що будуть шляхетними, помічними, альтруїстичними, що нам допомагатимуть. Це найсильніша ставка, бо шляхетних альтруїстів є ще менше, ніж людей принципівих чи раціональних. Шанс програти, помилитися в нашій довірі зростає в міру того, як ми ставимо партнерам щораз більші вимоги за цією своєрідною «шкалою довіри» – від очікувань ефективності, через аксіологічні, до опікунських.



Протилежну логіку має вираження недовіри. Найслабша і найменш ризикована ставка – вважати, що інші будуть діяти егоїстично й корисливо, дбаючи передовсім про власні справи. Цей тип недовіри (чи, може, реалізму) здається цілком виправданим, бо ж люди справді переважно керуються власними інтересами. Трохи надмірним є песимістичніше очікування, що інші завжди будуть діяти аморально, неоективно, по-шахрайськи, брехливо, кон'юнктурно. Бо все ж таки є індивіди та групи з високим етичним рівнем. Врешті найбільш необґрунтованим (майже параноїдальним) є очікування, що інші будуть діяти ірраціонально, наосліп і хаотично. Все ж таки якась форма суспільного порядку є в кожній людській спільноті. У міру того, як ми відмовляємо партнерам у щораз загальніших чеснотах – від опікунських, через аксіологічні, до очікувань ефективності – зростає ймовірність того, що наша недовіра виявиться безпідставною.

Програш у першому та другому типі «ставок» має цілком протилежний сенс і наслідки. Якщо інші не виправдають виявленої їм довіри, то це для нас деструктивна подія, яка може легко призвести до вкорінення загальної недовіри, поширитися на інших осіб та інші інституції. Натомість якщо не справдиться виявлена іншим недовіра, то це буде позитивний досвід, який може провадити до витворення **загальної довіри**, віри в надійність інших людей та інституцій. Утім здається, тут немає повної симетрії. Набагато легше і швидше можна обманутися, виявивши довіру, ніж зламати закладену недовіру. Навіть одинична дія, що суперечить нашим очікуванням, може привести до недовіри, тоді як ми потребуємо багато переконливих доказів, щоб визнати, що наша недовіра – безпідставна. Іншими словами, набагато легше втратити довіру, ніж її здобути, – зламати недовіру. Як зазначає американський політолог Рассел Гардін, довіра – це дуже делікатна річ.

Довіра чи недовіра – у своїх сильніших чи слабших формах – можуть бути скеровані до різних об'єктів. Найпростіший випадок – **це особиста довіра** до конкретних знайомих осіб. Трохи абстрактнішою є **статусна довіра**, скерована до певних суспільних ролей, професій, позицій, посад, не зважаючи на те, хто конкретно їх обіймає. Кожен, хто виконує роль, наділену соціальною довірою (наприклад, лікар, адвокат, священник), посідає певний початковий «кредит довіри», незалежно від особистих достоїнств. І навпаки, кожен, хто виконує роль, обтяжену соціальною недовірою (наприклад, футбольний фанат, спекулянт, поліцейський,

політик) мусить важкою працею, марудно долати цей початковий багаж підозріливості. Інший вид довіри – це **комерційна довіра**, скерована до товарів: продуктів якоїсь марки, фірми, вироблених у певній країні, і тільки посередньо – до їх виробників. Далі стикаємось із **технологічною довірою** – до різноманітних складних технічних систем (комунікаційних, телекомунікаційних, енергетичних, інформаційних), які становлять щоразу більш необхідну інфраструктуру нашого повсякденного життя. Така довіра лише посередньо стосується їх конструкторів чи операторів. Маємо ще **інституційну довіру** – до складних організаційних утворень, які залучають численні групи анонімних учасників (наприклад, до університету, банку, біржі). Врешті найбільш абстрактною формою довіри є **системна довіра**, звернена до всієї соціальної системи та її учасників (порядку, цивілізації, господарства).

Довіра і недовіра можуть бути вибірковими, зосереджуватися тільки на певних об'єктах чи особах (довіряю моїй сім'ї, але не довіряю сусідам, довіряю лікарям, але не довіряю адвокатам, довіряю банкам, але не довіряю маклерським конторам, довіряю демократії, але не довіряю ринкові). Кожен має власний, приватний **баланс довіри**: набір об'єктів чи осіб, яким довіряє і яким не довіряє. Кожен об'єкт чи кожна особа має свою групу осіб, які їй довіряють, і таких, які мають до неї недовіру (наприклад, для прем'єр-міністра чи для президента може бути суттєво, як розподіляється довіра до нього серед різних суспільних груп; для виробника автомобілів може бути важливо, як розподіляється довіра до його марки серед різних професійних груп, до яких належать потенційні покупці).

Однак довіра і недовіра можуть мати і загальний характер, набувати вигляду панівної «атмосфери», «клімату» довіри або, навпаки, недовіри, що забарвлює ставлення до всіх категорій об'єктів чи осіб, незалежно від їхнього типу. Така загальна довіра може бути характерною для індивіда (злостиві назвуть його наївним або легковірним). Але вона може ставати рисою всієї спільноти. Випереджуючи подальші міркування, скажемо, що тоді появляються «**культура довіри**» або, навпаки, – «**культура недовіри**». Про такий вимір довіри будемо говорити в Розділі 14.

## Обґрунтованість довіри або недовіри

Роблячи ставку на довіру або недовіру до тих чи інших осіб чи об'єктів, ми беремо до уваги різні обставини, найчастіше – певні властивості адресатів довіри. Довіра, яку ми виражаємо, тоді відображає кваліфікацію, порядність цих адресатів (а точніше, нашу суб'єктивну оцінку, наскільки адресати варті довіри та наскільки порядні). Ми з'ясовуємо – шляхом більш чи менш ретельних обмірковувань або обчислень, а часом опираючись на інтуїцію, – якою мірою особи та об'єкти варті довіри самі або непрямо – чи діють вони у структурному або ситуаційному контексті, що змушує до поведінки, вартої довіри.

Іманентні критерії (що стосуються безпосередньо об'єктів чи осіб), які беремо до уваги, є троякими. Перший, найпевніший критерій, – це **репутація**, тобто відома нам історія попередньої діяльності, яка б послідовно і в різних ситуаціях підтверджувала достоїнства, які ми очікуємо. Що глибший часовий горизонт нашого знання, а також що різноманітніших обставин і ситуацій воно стосується – то певніша репутація цієї особи чи інституції і то більш обґрунтованою є екстраполяція довіри на майбутнє. Другий критерій – це **референції**, тобто думки осіб, у порядності яких ми переконані, наприклад, ті, які висловили наші друзі, авторитетні для нас люди, або символічно виражені в дипломах, нагородах, професійних чи почесних титулах. Третій, уже більш непевний критерій, – це актуальні **досягнення**, які не конче представляють постійний профіль діяльності, можуть бути спорадичними або випадковими, а отже, дають менше підстав для екстраполяції довіри на майбутнє. Нарешті, четвертий, вельми вже сумнівний критерій – це обличчя, різні зовнішні реквізити й символи статусу, що їх використовують особи або інституції (костюми, краватки, Rolex-и бізнесменів, лімузини торговців нерухомістю, мармурові підлоги в банках, шкіряні крісла в директорських кабінетах). Тут з'являється найбільше поле для цинічних маніпуляцій, а отже, найбільший ризик виявити довіру на таких ненадійних підставах. Не тільки з гангстерських фільмів відомі ефектні сценарії, покликані представити вірогідними облудних контрагентів. Останнім часом такими сценаріями успішно послуговувалися в Польщі фальшиві «туристичні фірми», а також «банкіри» з Нігерії.

Інший тип критеріїв, уже не іманентних, а непрямих, які, однак, можуть бути більш вірогідними, – це характер **структурного чи ситуа-**

**ційного контексту**, у якому діє особа або інституція, наділена нашою довірою. Ідеться про те, чи її поведінку серйозно моніторять та контролюють, і чи підпадає під негативні санкції в разі порушення довіри. Іншими словами, чи існують якісь **рамки, що змушують до відповідальності**, а отже, до дій, вартих довіри, і зменшують шанси свавілля і зловживань. Як приклад таких рамок можна назвати незалежні суди, прокуратуру, конституційний суд, речників громадянських прав, незалежні медіа. Демократичний лад, між іншим, тим відрізняється від авторитарного, що робить громадян і тих, що управляють, рівною мірою відповідальними за свої дії перед обов'язковим для всіх законом. І завдяки цьому вивільняються потужні ресурси загальної довіри *a priori*. Я можу довіряти владі тоді, коли знаю, що її представники підпорядковані верховенству права та що їх періодично випробовують щодо довіри громадян під час виборів. Так само я можу безпечніше довіритися контрагентові, якщо знаю, що в разі чого на захист моїх інтересів стане неупереджений суд. Можу безпечніше повірити чиновникові, якщо знаю, що в разі чого можу відстояти свої права в адміністративному суді, а від адміністративних зловживань мене буде захищати речник громадянських прав (омбудсмен). Та сама логіка стосується не тільки постійних структур, а й тимчасових ситуацій, у яких я дію. Із більшою довірою я куплю автомобіль у красивому салоні великої фірми, аніж в анонімного продавця на автобазарі. Із більшою довірою підпишу контракт у нотаріальній конторі, ніж за столиком у ресторані. Матиму більше почуття безпеки, проходячи повз незнайомих перехожих вдень і в центрі міста, аніж вночі й на околиці, більшу довіру матиму до вірних в церкві, ніж до фанів на футбольному стадіоні.

Головний тренд літератури на тему довіри зосереджує увагу на отаких раціональних – хоча й більш або менш імпліцитних, а часом навіть інтуїтивних, підсвідомих – обчисленнях. Довіра трактується тут як просте відображення вірогідності адресата чи партнера, якого в нашій оцінці з різних вказаних вище причин ми трактуємо як вартого довіри. І на цьому теорія раціонального вибору зупиняється. Але причини, з яких ми довіряємо або відмовляємо в довірі, не завжди і не тільки є результатом раціонального обчислення. Можуть існувати обставини, що схиляють до довіри або недовіри, але не мають нічого спільного із властивостями об'єктів чи осіб, яких наділяємо довірою.

Незалежно від того, якими рисами наділений адресат чи партнер, важливим чинником довіри або недовіри є наша схильність довіряти або не довіряти, **особиста довірливість або недовірливість**. Говоримо тут про постійну рису особистості, яку в літературі називають «**імпульсом довіри**» або «фундаментальною довірою». Звісно, що така риса особистості не є вродженою, а є наслідком сприятливого сімейного клімату в період ранньої соціалізації, а також пізнішого позитивного досвіду спілкування з іншими людьми. Так чи інакше, раз сформована і закріплена готовність обдаровувати інших довірою може суттєво підправити раціональні калькуляції, а в крайніх випадках – привести навіть до наївності чи легковірності, а отже, нераціональних дій і нечутливості до надходження сигналів перестороги. І навпаки – невдала соціалізація, а також пізніші несприятливі соціальні відносини можуть закодуватися в особі як глибока недовіра. І тоді також доходить до модифікації раціональних обчислень, а в окремих випадках – до їх цілковитого притлумлення параноїдальною, нечутливою до протилежних доказів підозрливостю.

## Функції і дисфункції довіри і недовіри

Яке значення має довіра та недовіра для функціонування суспільства і дій громадян? Надмірним спрощенням було б піти за поширеною інтуїцією, яка надає довірі суто позитивного сенсу і вважає бажаною, а недовіру трактує однозначно негативно. Різноманітні форми довіри і недовіри, які ми щойно розглядали, творять складний баланс функційності та дисфункційності і для всього суспільства, і для його членів.

Найважливіше – чи довіра або недовіра обґрунтовані, чи ні. Здоровий глузд дає прості підказки: розумно довіряти гідним довіри і не довіряти – їй не гідним. Фундаментальна довіра корисна (функціонально) як для того, хто обдаровує довірою, так і для того, кого нею обдаровують. Якщо я комусь довіряю, то мої дії щодо нього більш відкриті, спонтанні, інноваційні. Я вільний від страхів, підозр і обережності, не стримуюся від ініціювання взаємодій, не мушу контролювати кожен свій крок, не мушу постійно стежити за руками партнера, не мушу остерігатися і постійно впевнюватися в чистоті його намірів. Як кажуть економісти, «додаткові витрати» взаємодій значно зменшується. Аналогічну користь

має і той, кого обдаровують довірою. Наділити довірою – означає тимчасово припинити нормальні обмеження дій. Особи, організації, інституції, які отримують **«кредит довіри»**, звільняються від постійного моніторингування і контролювання, отримують ширше поле для нонконформістських, інноваційних, оригінальних дій, іншими словами – втішаються більшою свободою дій. Наприклад, учений, якому довіряють, може розраховувати на фінансування досліджень, які виходять поза прийняті схеми, знаний політик може провести непопулярну податкову реформу, відомий журналіст може виступити проти панівних стереотипів чи упереджень, славний лікар може застосувати новаторське лікування. У суспільному масштабі нагромадження таких випадків приводить до зростання динаміки, активності, інноваційності.

Втім позитивні функції може мати також недовіра, за умови, що вона є **епістемологічно обґрунтована**. Недовіра до не тих, які не гідні довіри, очевидно, є раціональна. Вона допомагає уникнути некорисних дій, убезпечитися від загрози, приготуватися до можливої шкоди. Слушні захисні стратегії можуть полягати в уникненні контактів, посиленні чуйності, «спостережанні за руками партнера», намаганні здобути контроль над його починаннями, формальному убезпеченні трансакцій (вимозі закладу, дотриманні письмових форм, ангажування свідків чи нотаріусів). У таких випадках варто збільшувати «зовнішній кошт» трансакцій. На партнера, якому в нас є підстави не довіряти, наші захисні стратегії можуть мати коригуючий, виховний вплив, зробити його на майбутнє чеснішим і відповідальнішим. Бракоробство, шахрайство, віроломство можуть перестати бути «вигідними».

Отже, функціональною є і довіра, і недовіра за умови, що вони епістемологічно обґрунтовані. А от дисфункційними вони стають тоді, коли не мають епістемологічних підстав. Нераціональним недбальством або наївністю грішить той, хто довіряє не гідним довіри. Недбальством – коли не шукає необхідної інформації про партнера і діє сліпо (наприклад, підписує контракт з невідомою фірмою і дає їй аванс). Наївністю – коли ігнорує наявну негативну інформацію (наприклад, купує за безцінь біжутерію у підозрілого продавця на вулиці). Такий незаслужений кредит довіри, найімовірніше, буде цинічно використаний проти того, хто довірився шахраєві (фірма зникне, а діамант виявиться склом). Радше винятковими є випадки, коли дар незаслуженої довіри як такий народжує зобов'язання до чесної поведінки і має коригуючий, і ресоціалі-

зуючий вплив. Постійне недбальство або наївність частіше тільки додають сміливості та спокушають шахраїв, поглиблюючи патології.

Однак подібно стає дисфункційною також і необґрунтована недовіра. Відмовляючи в довірі тим, які заслуговують на довіру, ми приносимо шкоду і собі, і їм. Нераціональні, параноїдальні страхи, що ігнорують будь-які докази протилежного, паралізують наші дії, наголошують на потенційні шанси корисних інтеракцій, обмежують спонтанні, відкриті, вільні контакти з іншими людьми. Ведуть до ізоляції, створення дистанцій, пасивності. Гідний довіри партнер, який став об'єктом нашої недовіри, відчуває розчарування, несправедливість нашого ставлення, образу, яка може перетворитися на нехоть чи ворожість. Такі реакції партнера стають додатковим «доказом» його непорядності, утверджуючи нашу недовіру. Так розкручується порочне коло взаємного відчуження. У суспільному масштабі нагромадження таких випадків може призводити до зростання атомізації, руйнування соціальних зв'язків і кризи спільнот. Необґрунтована недовіра виявляється дисфункційною не тільки для партнерів, але й для всього суспільства.

## Найважливіші поняття розділу

**АМОРАЛЬНА СІМЕЙНІСТЬ АБО РОДИННІСТЬ:** обмеження вимог моральності до дуже вузької сімейної (або мафіозної) групи та відкинення цих вимог у стосунку до осіб з-поза групи.

**ДОВІРА:** ставка на майбутні, непевні дії інших людей (а також груп, інституцій, організацій, устроїв). Інакше кажучи: очікування, що дії інших людей будуть для нас корисними.

**ЗАГАЛЬНА ДОВІРА:** переконання, яке проявляється в діях і яке говорить, що інші люди – навіть незнайомі – загалом гідні довіри і їм можна довіряти.

**ЗАГАЛЬНА НЕДОВІРА:** переконання, що виражається в захисних, запобіжних діях та в ізолюванні від інших, згідно з яким люди переважно злі і тільки ї чигають, аби нас використати.

**ІМПУЛЬС ДОВІРИ:** особистісна риса, що є наслідком успішної соціалізації і щасливого життєвого досвіду, виражається у тенденції обдаровувати інших довірою *a priori*, допоки вони не обмануть нашої довіри.

**КУЛЬТУРА МАНІПУЛЯЦІЇ:** інструментальне трактування інших людей та використання їхньої довіри або легковірності.

**КУЛЬТУРА ЦИНІЗМУ:** поширене в суспільстві занедбання довіри та заміна довіри загальною підозріливістю, конспіративістськими поясненнями подій.

**МОРАЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК:** сильні, емоційні міжлюдські відносини, перебіг яких регулюється нормативно через вимогу довіри, лояльності, солідарності та взаємності.

**РЕПУТАЦІЯ:** інформація про давнішу поведінку іншої особи, яка є підставою для довіри або навпаки – недовіри.

**РЕФЕРЕНЦІЇ:** думки осіб, у порядності яких ми переконані щодо інших, яким би ми хотіли довіряти, або символи, що викликають довіру до інших - дипломи, нагороди, професійні чи почесні титули.



## Розділ 6

# Від соціальних відносин до соціальної ідентичності та організації

Досі ми аналізували окремі соціальні відносин, тобто відносин між двома особами або соціальними позиціями та пов'язаними з ними ролями. Але ж кожний індивід одночасно бере участь у багатьох відносинах різного рівня: від тимчасових контактів до соціального зв'язку. Ця своєрідна для кожного участь у соціальному просторі диктує відчуття того, ким я є, яке моє місце в цьому просторі, з ким мені по дорозі, про кого я думаю як про «ми». Дивлячись на інших із власної перспективи, я визначаю мою соціальну ідентичність. Ці питання ми розглянемо в першій частині розділу. Втім на це можна дивитися не тільки з перспективи індивіда, а й розглянути мережу зв'язків, що існують у суспільстві. Адже в «соціальному просторі» є багато учасників, багато позицій-ролей у різноманітних конфігураціях і зв'язках. У другій частині цього розділу ми розглянемо основні види таких конфігурацій і зв'язків, які можна окреслити як різновиди соціальної організації, а в наступному розділі піднінемося ще вище драбиною абстракції, щоб ввести найзагальніші поняття соціальної структури.

## Соціальна ідентичність

Соціальні зв'язки посідають центральне місце в соціальному просторі. Однак є ще вужче місце, сама серцевина цього простору. Нею є **соціальна ідентичність**, тобто гроно всіх тих, хто про себе навзаєм мислить як про «ми», водночас відмежовуючись від інших, про яких мислять «вони». Соціальний простір значною мірою залежить від кордонів, що їх встановлюють люди, щоб відрізнити «нас» від «них»: чи це є стіни ворожості й ненависті, чи ізоляція від чужого, чи неохоче толерування відмінності, чи відкрита настанова до інакшості. Те, як ці кордони проведені і які вони, суттєво впливає на «суспільний клімат». Не випадково в різних формулярах, анкетах, заявах серед інших даних, що ідентифікують нашу особу (ім'я, прізвище, дата та місце народження), є такі рубрики, як: стать, соціальний стан, національність, громадянство, професія. Так само й коли ми знайомимося з кимось, то, окрім статі, яка переважно є очевидна, ми хочемо дізнатися, що цей наш новий партнер робить, чим займається, чи має сім'ю, якої національності. Залежно від ситуації та наших намірів, деякі з цих даних будуть важливіші, інші – не такі важливі, але всі вони визначають те, ким ми є у сенсі соціальної належності. Інші, психологічні чи особистісні аспекти нашої ідентичності: так званий характер, тип емоційності, зацікавлення, переконання, самооцінка – визначають нашу неповторну індивідуальність. Для нашої **соціальної ідентичності** суттєвим є лише один психологічний чинник: почуття, що його виражає особовий займенник «ми». Складовими соціальної ідентичності є: переконання у належності до якоїсь спільноти (навіть коли в деяких випадках цьому не відповідає реальна участь, а тільки уявний зв'язок із «референтною групою»), а також сильний емоційний зв'язок з іншими членами «моєї» спільноти, який має характер морального зв'язку: довіра, лояльність, солідарність і взаємність з іншими її членами.

Деякі виміри нашої соціальної ідентичності визначаються при народженні, вони нам дані й не підлягають вільному вибору. Без нашого рішення ми входимо до сімейної та гендерної групи, отримуємо національність, громадянство, віровизнання. Однак за винятком сім'ї, яка вже є «назавжди», всі інші види групової належності і пов'язаної з цим соціальної ідентичності можуть протягом життя змінюватися (не тільки національність, громадянство, віровизнання, але й стать – хоч остання

дуже рідко – може бути сьогодні предметом вибору). Крім того, щоразу більше аспектів нашої ідентичності залежать від нашого рішення. Ми вибираємо навчальний заклад, професію, місто чи село, де будемо жити, команду, у якій граємо або за яку вболіваємо, коло знайомих і друзів, стиль життя, уподобання чи хобі, що пов'язують нас з іншими особами, які мають подібний стиль та захоплення. Простіше кажучи – з тими, з ким нам «по дорозі». Суспільство пізнього Нового часу характеризується небувалою різноманітністю опцій у кожній із цих сфер, висловлюючись образно – цеглинок, із яких ми будуємо самих себе й визначаємо своє місце в соціальному просторі.

Втім як немає «ми» без «вони», так немає мого соціального простору без якогось простору «їх», чужих, тих, які поза межами нашої спільноти,десь в іншому соціальному просторі. Простір – це близькість, але також і дистанція. І простір – це **кордони**: матеріальні, ментальні або символічні визначники дистанції. Найбільш наочним прикладом кордонів є міждержавні кордони, донедавна поширені в усьому світу, а останнім часом еліміновані в деяких регіонах (наприклад, у межах Європейського Союзу внаслідок Шенгенської угоди). Про те, наскільки важливими є такі кордони для нашого щоденного життя, наших пережиттів і ставлення до тих, хто є поза ними, свідчить приклад із мого досвіду.

Перша картинка. Рік 1980-й: перетинаю чесько-австрійський кордон у Мікулові/Пойсдорфі. І що я бачу? Зарослу кущами долину, вздовж якої тягнеться паркан із колючого дроту, а над нею – міст із червоно-білим шлагбаумом посередині та вартовий з автоматом Калашникова. Велика черга автомобілів, процедура перетину кордон триває дуже довго. Віддаю паспорт на контроль і чекаю в машині, невпевнений у результаті, бо щось дуже довго це тягнеться. Адже ж сам паспорт – певна ознака привілею, «дарунок» від держави, отриманий у результаті довгої процедури – подавання заяви, представлення документів про мету візду, запрошення, запевнення від закордонних партнерів, які покривають мої видатки, медичне страхування і так далі. Зрозуміло, що пізніше тижнями чекаю на паспортне рішення, весь час пам'ятаючи, що може бути відмова «з важливої державної причини» – так більш-менш формулювали цей припис наприкінці анкети. Приходить митник із моїм паспортом, ставить ще масу запитань про мету поїздки, роздивляється моє запрошення, яке підтверджує, що я їду до Італії на конференцію; я мушу задекларувати, скільки маю при собі валюти, почуваюся, як

підозрюваний на слідстві чи на судовому процесі, що мусить довести свою невинність. Звісно, я маю у паспорті візи: австрійську й італійську. Щоб їх отримати, я мусив поїхати до Варшави, вистояти черги під парканом однієї і другої амбасад, пройти інтерв'ю з консулами, чекати на рішення і знов переживати певне символічне почуття: ніби ти є кимось таким, хто приходить просити про щось, що, властиво, йому не належить, і що є справою рішення якихось невідомих анонімних органів. Далі приходить чеський митник, який дуже докладно обстежує мій багажник і – справді так було! – виймає зубну пасту й витискає її, бо підозрював, що в тому тюбику може бути щось інше, ніж паста. Знову відчуваю приниження, немовби я якийсь контрабандист чи наркодилер. Наступна справа – валюта, яку треба виміняти, бо на міжнародному ринку я не можу виміняти польських злотих, які не міняються, тобто не мають жодної вартості, – ще одне приниження, бо символ національної ідентичності, яким для кожного є валюта, абсолютно не визнають у ширшому світі. Це була перша картинка.

Картинка друга. Рік 2010-й, минуло тридцять років. Виїжджаю з Польщі до Швеції. Нема ні паспортного контролю, ні митного контролю, я взагалі не маю паспорта, бо достатньо мати польське посвідчення, яке і так ніхто не перевіряє. Шведська віза не потрібна, ніхто мене ні про що не питає. Лечу дешевою норвезькою лінією – однією з тих, які сьогодні доступні подорож літаком майже для кожного. Я не маю при собі готівки, лише пластикову картку. Знаю, що її досить, аби в кожному шведському місті взяти з банкомата гроші з мого рахунку в польському банку.

Ці дві картини свідчать, яку велику різницю в аспекті щоденного життя, почуттів і настроїв робить ліквідація міждержавних кордонів – найбільш очевидного й відчутного виду кордону. Але, звісно, що «вони» – то не тільки ті, які живуть за державним кордоном. Це також люди іншої раси, іншого етнічного походження, люди, які вірять в інших богів, уболівальники команди суперника, члени іншої партії і тому подібне. Величезне різноманіття «інших» перебуває поза моїм соціальним простором.

Розвиваючи думку в цьому напрямі, я будує шкалу інакшості, розрізняю чотири види іншості: інший як ворог, інший як чужий, інший як інакший та інший як сусід. Іншими словами, той «закордонний» соціальний простір населяють чотири типи людей: вороги, чужі, дивні

й сусіди. До **ворогів** маємо найбільшу дистанцію. У психологічному вимірі вердикт про ворогів виносять ксенофобія, забобони і стереотипи. Ворог – це той, кого ми визначаємо як такого, хто на нас чигає, хто нам загрожує, хто хоче нам нашкодити. А у вимірі дій – із ворогом борються, організовують хрестові походи, будують берлінські мури й опускають залізні завіси. І легко здогадатися про кінцеві наслідки: ворога треба знищити, екстермінувати. Далеко від нашого соціального простору розташований чужий. **Чужий** – це трохи менше, ніж ворог, але його інакшість важко переносити, вона нас разить, обурює. Це хтось, кого ми толеруємо, але з деякою огидою, з нехиттю, як певну необхідність, що з нею доводиться миритися у своєму оточенні, у своїй околиці, а отже, треба відмежуватися від неї, ізолюватися. Ми даруємо йому життя, але хай він живе окремо. Тут ми не доходимо до війни, до екстермінації, але доходимо до сегрегації, до апартеїду, етнічних депортацій, до спроби відокремити в гетто або на периферії міст. Це толерування, так би мовити, зціпивши зуби, негативне толерування. Зрозуміло, що це краще, ніж бажання знищити ворога. Однак ми знаємо, як близько від одного до другого, як легко перейти від визначення когось як «чужого» до ворожості і страшних наслідків такого визначення (нацизм був найсильнішим історичним прикладом цього, а найновішим є взаємне знищення африканських племен гуту і тутсі<sup>1</sup>). **Дивний** – це менше, ніж чужий, це об'єкт поблажливого толерування. Як пише Георг Зіммель, «суттєвим визначником його позиції є те, що він від початку не належить до цього [мого] кола, вносить цінності, які не є і не можуть бути корінними властивостями цього кола»<sup>2</sup>. Він цілком відрізняється від нас своєю релігією, богами, до яких молиться, їжею, яку споживає, одягом, запоною, якою затуляє обличчя, чи покриттям голови, але ми все це приймаємо. Ми мусимо погодитися з його відмінністю, він на неї має право. Адже ж ми таки ліберали, демократи і сповідуємо культурний релятивізм та «політкоректність». Але ми не маємо наміру самі цю відмінність наслідувати, ані до неї пристосовуватися. Наслідком такої настанови є політика мультикультуралізму, поблажливого толерування з перспективи певної вищості. Найближче до кордону нашого соціального простору розташований сусід. **Сусід** – це хтось такий, до кого ми ставимося

<sup>1</sup> Геноцид в Руанді. (Прим. наук. ред.).

<sup>2</sup> G. Simmel. *Sociologia*. Warszawa 1975: PWN.

позитивно, вбачаємо цінність у його інакшості, саме в його відмінності. Те, що він інакший, що відрізняється від нас, – це його позитив і сила. Він може навчити нас чогось нового, дати нову інформацію, допомогти, коли ми самі не даємо собі з чимось ради, позичити, коли нам чогось забракне. Ми думаємо, що для нього наша відмінність також є цінністю. «Господи, дякую Тобі, що Ти створив такий гарний, різноманітний світ», – пише в «Молитві пана Когіто» Збігнев Герберт<sup>3</sup>. Йому вторить Ришард Капусцінський: «Відмінності, інакшість – це багатство і цінність, це благо»<sup>4</sup>. Така позиція не приходить сама собою, її треба вчитися. «Господи, дозволь, щоб я розумів інших людей, інші мови, інші страждання», – просить Герберт.

Наголосімо: така позитивна толерантність не означає відмови від різноманітності й відмінності, не означає розчинення нашої своєрідності у якомусь спільному гомогенному котлі глобальної культури. Ми не мусимо нескінченно контактувати з сусідами, цілковито перед ними відкриватися. Ми оберігаємо від сусідів нашу приватність, залишаємо певні кордони. Ми ставимо якийсь парканчик чи маркуємо межу, однак залишаємо відкритим перехід, і то відкритий в обидва боки. Ми не встановлюємо високих воріт, а радше ставимо хвіртки, які легко відкрити. Варто усвідомити собі велику цінність позитивної толерантності, тобто толерантності, мотивованої переконанням, що в іншості є ресурс, капітал, із якого можемо скористатися. Адже можна подивитися на кордон інакше: з одного боку, він людей розділяє, але з другого боку – на кордоні люди зустрічаються. Усе залежить від того, як у колективній свідомості визначений отой «інший», той з-поза кордону: захочемо ми з ним зустрічатися чи від нього ізолюватися. Якщо переважає настанова позитивної, сусідської толерантності, то кордони чи бар'єри стають мостами – мостами, які збагачують обидві сторони, якщо вони наважуються ними ходити.

Велике політичне питання – як досягнути такої ситуації. Над цим питанням роздумували від часів Іммануїла Канта – ціла низка великих європейських мислителів аж до німецького автора Ульріха Бека, автора трилогії про «космополітичну емпатію»<sup>5</sup>. Цей термін у науковому

<sup>3</sup> Z. Herbert. *Wiersze wybrane*. Kraków 2007: Wydawnictwo a5, s. 242.

<sup>4</sup> R. Капусцінський. *Inny*. Kraków 2006: Znak, s. 28.

<sup>5</sup> Див.: U. Beck. *The Cosmopolitan Vision*. Cambridge 2006: Polity Press; U. Beck, E. Grande. *Cosmopolitan Europe*. Cambridge 2007: Polity Press.

дискурсі означає те саме, що «сусіди» в моїй термінології. **Космополітична емпатія** – це власне така настанова, яку багато мислителів вважають за найбільш позитивну, але важку, страшенно важку для досягнення. Однак помріяти варто і також варто бачити її як певну ціль.

## Соціальне середовище

Найпростіший випадок – це коли люди займають такі самі позиції і виконують такі самі ролі. Дивлячись із такої перспективи на спільноти спортсменів, лікарів, митців, професорів, шахтарів, священиків та інших, ми зауважимо, що їхні професійні статуси і ролі, які вони виконують, великою мірою однакові. Незалежно від того, хто займає ті позиції-ролі, можна говорити про те, що це однорідна множина. Такий однорідний набір тих самих або принаймні суттєво подібних статусів і ролей назвемо **соціальним середовищем** у тому сенсі, в якому в повсякденній мові говоримо про мистецьке, лікарське, адвокатське, політичне, церковне чи робітниче середовище.

Які зв'язки існують між схожими статусами в межах соціального середовища? Французький класик соціології Еміль Дюркгайм вирізняв особливу форму інтеграції спільноти, яку називав **механічною солідарністю**. Під цим він розумів відчуття спільності, оперте на подібності ролей, функцій, життєвих ситуацій, професій, а як приклад механічної солідарності подавав примітивні суспільства з мінімально розвиненим поділом праці, де всі члени переважно живуть однаково. Дюркгайм мислив, як видається, конкретними категоріями, трактуючи солідарність радше як зв'язки між особами, а не між статусами. Тобто подібно до англійського соціолога Давида Локквуда, який через багато років говорив про соціальну інтеграцію на відміну від системної інтеграції. Але концепцію Дюркгайма можна прямо перенести на вищий щабель абстракції, а саме на рівень системної інтеграції в термінології Локквуда, де подібність стосується не осіб, а статусів.

Ця **середовищна солідарність** між схожими статусами виникає завдяки подібності трьох атрибутів статусу. По-перше, подібності, пов'язані зі статусами ролей, тобто відповідними способами поведінки. Характерний для соціальних середовищ спосіб і стиль поведінки (інший, наприклад, серед військових, інший – серед митців, інший – серед

науковців) впливає з того, що вони реалізують однакові правила та взірці, вписані у відповідні для них ролі. По-друге, зі соціальними статусами також пов'язані типові комплекси переконань, поглядів, специфічний запас знань. Ми говоримо про **ментальність середовища** та про ідеологію середовища в тому сенсі, що люди, які мають ті самі позиції, є немовби носіями подібних концепцій, ідеологій, світогляду та їх реалізують. Журналістське, академічне, політичне середовища мають – окрім численних відмінностей між особистими поглядами його членів – певне ядро спільних переконань, що впливають із подібності позицій, які вони займають. По-третє, атрибутом соціального статусу є також характерні для нього інтереси, або, послуговуючись терміном Макса Вебера, «життєві шанси». Ми говоримо про життєві стандарти або про престиж середовища, про типовий для нього інтелектуальний рівень, розуміючи, що з подібності статусів впливає подібний доступ до визнаних у суспільстві благ і цінностей, таких як багатство, престиж, влада чи освіта. Зрозуміло, що конкретні представники цих середовищ можуть у цьому відношенні суттєво між собою відрізнятися, але незалежно від рівня їхнього успіху можна говорити про типові для того чи іншого середовища інтереси та шанси. Бізнесове середовище назагал багатше від академічного середовища, середовище політиків – за означенням ближче до влади і впливів, ніж ота, як писав Вебер, «безсила еліта» університетських професорів; мистецьке середовище назагал втішається більшим престижем і славою, ніж середовище поліцейських, а учительське середовище має більший запас знань, ніж середовище барменів.

Середовищна солідарність має кілька складових. Однією із них є певна доза **апріорної довіри**, якою ми обдаровуємо інших тільки тому, що вони подібні до нас своїм соціальним статусом. Коли хтось представляється мені і каже, що він професор університету, то я, сам університетський професор, відразу даю йому більший кредит довіри, ніж якби він був чиновником, навіть якщо я ще нічого не знаю про достоїнства цього професора. Коли я чую, що хтось із Кракова, то довіряю йому швидше, ніж якомусь варшав'янину або комусь, хто родом із *Лагоса*. Друга складова солідарності – лояльність до середовища. Я уникаю дій, що суперечать інтересам мого середовища, стримуюся від критики, ба навіть, активно захищаю своє середовище також і тоді, коли вбачаю у звинуваченнях зерно правди. Таке правило передає народна мудрість: «Не брудни криниці, бо схочеш водиці», – яка застерігає не виносити



сміття з хати. Врешті, середовище характеризується своїми внутрішніми контактами. Між представниками подібних соціальних статусів частіше виникають ініціативи взаємодій, ніж із представниками відмінних статусів; а крім того, ці взаємодії легші, зазвичай не спричиняють серйозних проблем. Підлітки частіше спілкуються з підлітками, студенти – зі студентами, пенсіонери – з пенсіонерами. Їм легше «домовитися між собою», адже вони мають спільну мову, подібні життєві ситуації, проблеми, турботи, виклики. Те саме стосується професійних позицій. Науковці мають більше знайомих і друзів серед науковців, частіше розмовляють про наукові справи чи проблеми їхнього середовища, шахтарі частіше зустрічаються і легше розуміються з шахтарями, військові – з військовими, лікарі – з лікарями. Назагал виступає також певний рівень **середовищної ендогамії**, тобто тенденція укладати шлюби з партнерами з подібним соціальним статусом.

## Соціальне коло

Звісно, що люди взаємодіють не тільки з представниками тих самих соціальних статусів, але й із тими, що мають інші статуси. Це банальне спостереження веде нас до другого типу конфігурації, що вибудовується між статусами. Якщо ми розглянемо будь-який статус, то його атрибутом – четвертим, після ролі, ідеологічних настроїв і типових інтересів – є набір **типових інших статусів, з якими він пов'язаний**, а отже, типових напрямів взаємодій і типових партнерів, із якими встановлює контакт кожен, хто має цей статус. Лікар, з позиції свого статусу, контактує і взаємодіє не тільки з іншими лікарями, а й із пацієнтами, медсестрами, працівниками реєстратури, лаборантами, реабілітологами, рентгенологами, дирекцією лікарні, страховими агентами, працівниками медичного страхування та іншими. Університетський професор, із тієї позиції, що він професор, вступає у соціальні відносини не тільки з іншими професорами, але й зі студентами, докторантами, асистентами, секретарками, бухгалтерами, журналістами, ректорами та іншими. Образно кажучи, кожна особу, яка має той чи інший соціальний статус, оточує **коло типових партнерів**. А більш абстрактно: незалежно від конкретних осіб, кожен соціальний статус оточує коло інших статусів, пов'язаних із ним типовими для нього соціальними відносинами.

Щоб описати таку конфігурацію статусів, я пропоную прийняти назву **«соціальне коло»**, а кожний статус у межах соціального кола називати **периметричним статусом**.

Важливий наслідок існування соціальних кіл впливає з того, що – як ми пам'ятаємо – кожен різновид соціальних відносин передбачає певний пакет взаємних очікувань партнерів, які містяться у приписаній до цього статусу ролі. Часто стається так, що очікування різних партнерів, які мають периметричні статуси, відмінні, а навіть суперечливі. Розгляньмо приклад професора медицини. Студенти очікують від професора, що він повністю віддаватиметься викладанню, добре готуватиметься до лекцій, змістовно консультуватиме, поблажливо оцінюватиме на іспитах. Органи, які наглядають за навчальним процесом, очікують суворості на іспитах, розраховуючи на необхідний відсів студентів. Колеги-науковці більше наголошують на проведенні новаторських досліджень, публікації нових статей, участі у конференціях та симпозіумах. Розраховують також на глибокі та швидкі рецензії їхніх праць, на підтримку їхнього кар'єрного зростання, на те, що отримають від нього добрі відгуки щодо грантів. Пацієнти очікують частіших візитів у відділення лікарні, глибокого аналізування їхніх випадків, операцій, які провів професор особисто, сучасної терапії, особистої турботи та співчуття. Керівництво лікарні хотіло б, щоб професор консультував якнайбільше пацієнтів, бо це приносить фінансові результати. Університетська влада вимагає участі в різних комісіях, членства в радах факультету чи засіданнях сенату, виконання деканських або ректорських функцій. Дирекція лікарні доручає завідувати відділенням. Асистенти та докторанти розраховують на лагідного й мудрого наставника, який знайде для них дослідницькі стипендії і гранти, а дирекція інституту – на вимогливість до пошукачів щодо їхнього наукового поступу та захист працівників від ротації. Висловлюючись образно, професор медицини мусить танцювати під музику різних оркестрів або грати різні ролі одразу в кількох сценаріях. А точніше – його роль, пов'язана зі статусом професора, по суті, передбачає цілий комплекс різних сегментів ролі, які диктують бажані зв'язки з різними периметричними статусами. Коли вимоги різних сегментів не пов'язані між собою, ідуть врізнобіч або одна одній суперечать, то маємо справу з **конфліктом у рамках соціального статусу**, або інакше – **конфлікт між сегментами ролі**. Це творить в особі, яка займає таку складну позицію, серйозне напруження або через те, що

вона мусить зрадити деяким очікуванням, не виконати деяких обов'язків, зважаючи на те, що її час, енергія і мотивація – обмежені, або тому, що не має змоги одночасно виконати взаємно суперечливі очікування, і обман сподівань деяких партнерів – неминучий.

Існують різні стратегії, як впоратись із такими ситуаціями. Іноді допомагають деякі загальні правила культури, можна сказати «мета-правила», які встановлюють порядок преференцій стосовно різних статусних партнерів, або, інакше, серед периметричних статусів. Вони визначають, чий очікування повинні мати першість. У чільних американських університетах, що їх не безпідставно називають «дослідницькими університетами» (*research universities*), наголошують передовсім на наукових дослідженнях і публікаціях. Відтак – на вихованні докторантів і тільки наприкінці – на базовій дидактиці для магістрантів. Найважливішими є «рівні» (*peers*), тобто середовища інших дослідників.

Це полегшує розв'язання конфліктів, але водночас призводить до зниження дидактичної заангажованості і гірших результатів в освітній сфері. Протилежною була ситуація, наприклад, у радянських вищих навчальних закладах, відокремлених від дослідницьких інститутів. Там насамперед ішлося про відповідну індоктринацію студентів. Подібно донині в нас у навчальних закладах нижчого рангу наголошують на освіті елементарного рівня, постійному збільшенні кількості студентів і навантаженні викладачів. Це призводить до зменшення або навіть занедбання дослідницької активності й у підсумку перетворює університет на філію школи, у якій студентам переказують застарілу, часто вже неактуальну і поверхову інформацію. Інша стратегія має суб'єктивний характер. Кожен встановлює собі серед партнерів свого статусу власну ієрархію «важливих інших» і старається найкраще реалізувати той сегмент ролі, котрий стосується саме їх. Образно кажучи, він вибирає собі оркестр, під музику якого танцює. Є професори, для яких найважливіше – наукові відкриття і публікації, а є такі, що понад усе люблять працювати з молоддю. Ще інші реалізують себе в адміністративних функціях. Більш радикальна стратегія полягає не тільки в суб'єктивній ідентифікації себе з певними сегментами ролі, але й у реальному відітненні деяких сегментів через розрив соціальних відносин із деякими партнерами, тобто з деякими периметричними статусами. Так поступає дослідник, який бере академічну відпустку або залишається працювати тільки на дослідницькій посаді. Чи навпаки, палкий дидактик,

який обіймає посаду старшого викладача, звільняється від обов'язку власної дослідницької праці. Подібно діє функціонер університетської адміністрації – декан або ректор, – якого на час каденції звільняють від викладацьких обов'язків. Він також має для себе виправдання, коли призупиняє дослідницьку роботу, бо адміністративні обов'язки забирають дуже багато часу.

## Конгломерат статусів

Третя конфігурація соціальних статусів теж пов'язана з очевидним фактом, що кожен конкретний індивід може одночасно мати не один, а багато соціальних статусів. Доктор Ковальський не тільки лікар, але й батько, чоловік, чийсь син, директор лікарні, краків'янин, поляк, католик, мисливець і тенісист, водій, буває, що й пацієнт. В одній особі зосереджується багато статусів і виконуваних соціальних ролей. У цьому випадку я пропоную говорити про **конгломерат статусів**, а кожен складову називати **частковим статусом**. Впадає в око, що серед соціальних статусів, які в нашому прикладі займає доктор Ковальський, не всі рівнозначні. Одні – важливіші, інші – не такі важливі, а те, які з них – важливіші, можна визначити за двома критеріями: культурними та суб'єктивними. Культура, у якій живе доктор Ковальський, може наголошувати на важливості якогось конкретного статусу, наприклад, професійного, і жадати, щоб вимоги ролі лікаря мали першість перед сімейними обов'язками. У суспільствах Нового часу – індустріальних, урбанізованих, капіталістичних – такий культурний акцент на праці є типовим, хоч є і відмінності між національними культурами (порівняймо, наприклад, японське й італійське суспільства), а також між культурами середовищ (порівняймо, наприклад, середовище людей бізнесу і мистецьке середовище). У традиційних, домодерних суспільствах культурні преференції могли бути розташовані по-різному. Чільними могли стати, наприклад, сімейні статуси (як у примітивних суспільствах, які досліджували соціальні антропологи), або статуси, які особа має в релігійному житті чи у військовій організації (як у Середньовіччі), або у структурі влади й адміністрації (як у великих імперіях). Як і всі складові культури, такі преференції доволі стабільні, характеризуються інертністю і зберігаються певний час навіть у цілком зміне-

них соціальних умовах. Культурним спадком авторитарної системи в нашій країні є, наприклад, і далі сильний наголос на важливості «керівних» статусів. Для доктора Ковальського в суспільному сприйнятті й далі може більше важити те, що він є директором лікарні, аніж те, що він є чудовим хірургом, а для професора університету – те, що він є деканом, ніж те, що написав багато книжок. Суспільство відповідає на такі культурні потреби тим, що творить велику кількість «керівних» посад. Мало не кожен другий чиновник у нас є керівником чи директором, навіть якщо він «керує» тільки одним чи двома працівниками, і це викликає посмішку. Соціальний статус, який конкретна культура маркує як найважливіший, ми називатимемо **головним статусом**. Натомість статуси меншої культурної ваги називатимемо **другорядними**.

На вирізнення якогось статусу як найважливішого в конгломераті статусів конкретної особи впливають не тільки культурні, але й суб'єктивні чинники. Кожен має власну ієрархію преференцій. У формуванні цієї ієрархії велику роль відіграє культура, отож часто така ієрархія є індивідуальним, внутрішньо засвоєним відтворенням культурних цінностей. Однак може бути й так, що індивід із деяких особливих особистих причин розставляє пріоритети інакше, наголошує на іншому статусі, аніж це диктує культура (тобто ніж диктує головний статус). Я пам'ятаю інтерв'ю з відомим чеським тенісистом Іваном Лендлем, який, перебуваючи на піку професійної кар'єри, на деякий час відмовився від участі в турнірах, бо, як він пояснював, у нього народилася дитина і її виховання було для нього важливішим, аніж професійні успіхи й мільйони доларів. Для кожного індивіда неабияким важливим є те, який статус він вважає для себе найвагомим, бо це дає йому підказку, як вчинити у випадку конфлікту обов'язків чи очікувань, пов'язаного з тим, що він має кілька статусів. Соціальний статус, який індивід визначає для себе як найважливіший, з яким найбільше себе ідентифікує – байдуже, чи це узгоджується, чи розходиться з культурними цінностями, – будемо називати **центральним статусом**. Натомість інші, з меншим суб'єктивним значенням, назвемо **периферійними**.

Коли суб'єктивне розрізнення центрального і периферійного статусів не збігається із продиктованим культурою розрізненням головного і другорядного статусів, то для індивіда це стає джерелом напруження; може виникнути і суспільний тиск (виражений різними санкціями), щоб підпорядкувати його культурним цінностям. Уявімо собі, що в середньо-

вічному суспільстві, просякнутому рицарським етосом, із військовою службою на першому плані, хтось ухиляється від цих обов'язків і дбає тільки про свій маєток і сім'ю. Такого слушно потрактують щонайменше як дивака, іноді навіть як зрадника, і він може поплатитися життям. Аналогічно сьогодні юрист недовго грітиме місце в адвокатській фірмі, якщо відмовлятиметься брати участь у процесах, ставлячи гру в гольф або діяльність в Ротарі-клубі понад професійні обов'язки.

Той факт, що кожен член суспільства, образно кажучи, носить на своїх плечах складний конгломерат різної ваги статусів, має дуже серйозні наслідки. Найважливіший наслідок – можливість виникнення **конфлікту між статусами** (якщо коротко – конфлікт статусів), або інакше – **конфлікту між ролями** (якщо коротко – конфлікту ролей), приписаних до цих статусів. Як пам'ятаємо, соціальний статус диктує – через вимоги властивої для нього ролі – деякі обов'язки та права кожному, хто цей статус має. Оскільки кожен індивід має кілька статусів, то може статися так, що те, чого вимагає один статус, ускладнює або унеможлиблює виконання обов'язків, які накладає другий. Або буває і так, що стає неможливо одночасно реалізувати повноваження, що випливають з різних статусів, тому, скориставшись повноваженнями одного статусу, ми втрачаємо шанс скористатися повноваженнями другого. Класичним прикладом конфлікту обов'язків у сучасному суспільстві є неможливість однаково добре виконувати професійні та сімейні обов'язки. Обмежений ресурс часу, енергії і мотивації призводить до того, що ми частково занедбуємо або одне, або друге. Дослідження свідчать, що напруження, яке звідси випливає, є однією із причин щоразу частіших розлучень і загалом – кризи сім'ї. Подібне напруження мусив відчувати, вирушаючи на Тридцятилітню війну, середньовічний лицар, прощаючись зі своєю дружиною і дітьми. Тільки вибір він мав значно обмеженіший, ніж сьогодні. Прикладом конфлікту повноважень, які неможливо реалізувати одночасно, може бути ситуація відомого вченого, який може або скористатися запрошенням на прекрасну конференцію, або, зважаючи на свою спортивну пристрасність, взяти участь у весняних гірськолижних змаганнях в Альпах. Це неможливо поєднати, бо час не гумовий, а обидві події відбуваються тими самими днями. Професійний статус і статус у лижному клубі надають шанси, і треба вибирати. Це ситуація, що створює напруження, яке описує Фредрова байка «Ослові в жолоб було дано: в один – овес,

а в другий – сіно»<sup>6</sup>. Ще яскравіший приклад – багата пані, активна у громадському житті, яка мусить вибрати серед запрошень на прийняття, що одночасно влаштували кілька організацій, до яких вона належить, – культурна, філантропічна і сусідська. Таке напруження описує французький вислів *embarras de richesse* [клопоти багатих].

Конфлікт між статусами, які має особа, може полягати не тільки в суперечності між ролями (нормативними очікуваннями), але й у неможливості погодити інші атрибути різних статусів. По-друге, може виникнути **дисонанс між поглядами** та переконаннями, які накидає кожна з них (це суспільна причина психічного стану, що його психологи окреслюють як когнітивний дисонанс). Розгляньмо приклади. Науковець, який визнає теорію еволюції, почувається чужим в релігійній секті, яка форсує креаціонізм. Багатий бізнесмен відчуває певний дискомфорт у радикальній політичній партії, яка закликає до повалення капіталізму. Соціолог, для якого елементом професійного *credo* є толерантність, соромиться свого членства у шовіністичному суспільному русі. Митець, потрапивши до війська, не може пристосуватися до специфічної військової ментальності. По-третє, суперечність може стосуватися характерних для різних статусів інтересів. Посол, який повинен служити публічним справам, входить до наглядової ради приватної фірми. Міністр – власник підприємства, якому він видає концесію. Прокурор виявляється членом мафіозної групи. Суддя є двоюрідною сестрою обвинуваченого. У таких випадках говоримо про **конфлікт інтересів**. Урешті, по-четверте, різні статуси накидають різні напрями соціальних контактів та взаємодій. Вказують, з ким випадає підтримувати близькі стосунки, з ким знайомитись і товаришувати, у яких колах обертатися. Відомим прикладом конфлікту в цій сфері, який навіть має окрему назву, є мезальянс. Ось приклад. Білий плантатор із південного штату одружується з чорношкірою дівчиною і входить у сім'ю колишніх рабів. Витончений аристократ закохується у повію. Науковець потрапляє в середовище алкоголіків.

До таких конфліктів між статусами люди застосовують захисні стратегії, подібні до тих, про які ми говорили в контексті конфліктів між сегментами ролі в межах одного статусу. Передовсім допомагають культурні норми, які вказують головний статус, накази якого повинні бути виконані насамперед, навіть коштом другорядних стату-

<sup>6</sup> A. Fredro. *Pan Jowialski*, akt I, scena siódma.

сів. «Найбільше важить праця», «Найважливіша – сім'я» – так різні культури допомагають своїм членами розв'язувати дилему між професійними та сімейними обов'язками. У випадку дисонансу переконань і поглядів можуть також появитися культурні формули, що полегшують їх сегрегацію і тим самим маскують суперечності. Такий характер має, наприклад, відокремлення науки від віри та думка, що не можна переносити аргументації від однієї сфери до іншої. Це дає змогу, наприклад, астрономові, який є католиком, поєднувати визнання теорії великого вибуху (у царині науки) зі сповідуюною візією божественного творення (у царині віри). У випадку конфлікту інтересів культура може відкрито запроваджувати, за допомогою моральних норм або навіть юридичних приписів, заборону поєднувати деякі статуси, превентивно звільняючи від спокус і протидіючи можливим зловживанням. Суддя, наприклад, зобов'язаний вийти із процесу, якщо має особисті стосунки зі сторонами, бо це ставить під сумнів його неупередженість. Врешті у випадку неузгодженості інтеракційних очікувань можуть з'явитися культурні правила, які легітимізуюватимуть вихід поза обмеження середовища та ламання правил ендогамії. Такий характер мала, наприклад, ідеологія «ходіння в народ» («хлопофільство») в період Молодої Польщі або особисті зразки типу Силачки або доктора Юдима<sup>7</sup>.

Окрім впливу культури, який згладжує конфлікти, кожен має власні суб'єктивні преференції: з одними статусами ідентифікується більше, з іншими – менше: хтось віддає першість праці, а хтось – сім'ї, хтось – спорту, а хтось – громадському життю. Визначаючи для себе головний статус, людина немовби легітимізує занедбання периферійних статусів і ролей. Більш радикальна стратегія – це елімінація деяких фрагментів конгломерату статусів і ролей. Наприклад, маніакально захоплений працею і кар'єрою бізнесмен відмовляється від створення сім'ї. Професійний тенісист, не витримуючи тиску з боку сім'ї, яка відволікає його від тренувань і не погоджується з постійними подорожами, – розлучається. Подібно можна уникнути дисонансу переконань і поглядів. Фабрикант виходить із радикальної партії, а біолог-еволюціоніст стає атеїстом. У випадку конфлікту інтересів парламентарій продає свою фірму, суддя просить призначити колегу для ведення судового розгляду. А у випадку

<sup>7</sup> Силачка – героїня однойменного роману Стефана Жеромського, сільська вчителька-ідеалістка. Доктор Юдим – герой однойменного фільму за повістю Жеромського «Бездомні люди», радикальний і безкомпромісний. – Прим. перекл.



конфлікту бажаних контактів дитину з доброї сім'ї насильно забирають з вуличної банди, а багата сім'я переїжджає в інший район через наплив етнічних меншин.

## Послідовність статусів

Досі ми дивилися на конгломерат статусів зі статичної перспективи, як на щось стає. Тепер випадає оживити цю картину, ввести чинник змінності й чинник часу. Звісно, всі статуси з індивідуального конгломерату і пов'язані з ними ролі не реалізуються одночасно. Упродовж дня індивід багаторазово змінює свої статуси, активізовує один, ставить на паузу інший. Прийшовши з дому на роботу, активізовує професійну роль, призупиняючи сімейну; стає лікарем, а не чоловіком чи татом. Виходить з лікарні і їде на корт, де перестає бути лікарем, а стає тенісистом. Дорогою ще є водієм. Це відповідник того самого явища, яке ми описували раніше іншою мовою, говорячи про індивіда, який кружляє поміж різними соціальними контекстами: сім'єю, роботою, відпочинком, релігією тощо. У різних соціальних контекстах, активізовуючи різні позиції зі свого конгломерату, людина постає як хтось інший. На роботі – лікар, якого ніхто навіть не підозрює у пристрасті до спорту, на корті – тенісист, професія якого нікому невідома, вдома – чоловік і тато, у церкві – анонімний вірний. Активізований в певному соціальному контексті статус, найважливіший для дій та взаємодій саме там, назвемо **видимим статусом**. Натомість усі статуси тієї особи, не активні в конкретний момент, назвемо **прихованими**. Саме через видимий статус інші ідентифікують індивіда, визначають його для себе як партнера, нав'язують взаємодії. Щоб легше було розпізнавати цю видимість, існують деякі зовнішні атрибути. Лікар знімає піджак і одягає білий халат. Поліцейський одягає мундир. Плавець одягає плавки і шапочку. Кухар носить великий білий ковпак.

Змінність статусів може виявлятися не тільки протягом дня, але й у довших часових проміжках, врешті – упродовж всього людського життя, у біографічному часі. У життєписі кожної людини криється список соціальних статусів, які вона мала не одночасно, а послідовно. Була спочатку немовлятком, потім дитиною, тоді підлітком, зрілою людиною, врешті – старцем. Була учнем, студентом, працівником і пенсіонером.

Була кур'єром, потім чиновником, керівником, далі – начальником відділу, а наприкінці – президентом фірми. Була волонтером, потім лікарем, згодом завідувачем відділу і врешті – директором лікарні. Говоримо тут про певну **послідовність статусів**, які типово настають один за одним. У професійному контексті таку послідовність називають **кар'єрою**, а зміну статусів – професійний зростанням.

Кар'єрні щаблі зазвичай бувають більш або менш строго визначені. Бюрократичні системи характеризуються формалізованою наступністю статусів (посад), які має особа. Тут не можна перестрибнути жодного щабля, а переміщення на наступну позицію підпорядковане чітким і строгим критеріям. У нас такий формалізований характер має, наприклад, наукова кар'єра, де – подібно, як у середньовічних цехах, – визначено виразні щаблі «здобуття досвіду» (асистент, старший асистент, ад'юнкт), «самостійності» (габілітований доктор, доцент) і «учительства» (професор екстраординарний, професор ординарний). В інших країнах, наприклад, у США, послідовність не є така сувора і більше залежить від досягнень, ніж від почерговості щаблів чи від «вислуги років». Але є і такі країни, де вона формалізована ще більша, ніж у нас. Тут додаю правдиву та повчальну історію. Закінчивши в мене докторантські студії, мій учень з Японії повернувся до себе і шукав роботу в університеті. Попросив у мене характеристику. Я написав йому самі суперлятиви, бо він справді був здібним і працьовитим. У відповідь прийшов лист: «Пане професоре, чи могли б Ви написати мені характеристику на 50 % гіршу. Бо та, яку Ви дали, була б в нас добра на посаду професора, а я подаюся тільки на асистента. Якщо я покажу таку чудову характеристику, комісія мене відкине, бо характеристика не відповідає посаді». Отож я написав йому середню характеристику, він став асистентом, а нині, по кількох роках, пройшовши відповідні щаблі, з відповідними для них характеристиками(!), він уже є професором.

Отож в актуальному конгломераті статусів кожної особи є статуси, істотні для того, щоб мати наступний статус у послідовностях, які збільшують або зменшують шанси його отримати. Звісно, це стосується тільки досягнутих, а не приписаних статусів. Адже послідовність статусів, пов'язаних з віком, залежить тільки від часу і вироків біології. А коли йдеться про досягнуті статуси, на які ми претендуємо, то їхній склад може залежати від статусу, який ми вже маємо, з якого, образно

кажучи, «стартуємо». Якщо я є доктором філософії, то маю шанс стати ад'юнктом, якщо я отримав габілітацію<sup>8</sup>, то мені відкривається шлях до професури. Коли я є референтом, то це збільшує мої шанси стати керівником відділу, а потім керівником бюро. Якщо я кондуктор, то, певно, колись буду ревізором, а потім начальником поїзда. Може бути і так, що своєрідним «трампліном» для того, щоб зайняти якийсь вищий статус, можуть бути статуси, віддалені за змістом, не з тієї самої послідовності або навіть з цілком іншого суспільного контексту. Називаємо їх тоді **зовнішніми статусами** – на відміну від тих, які перебувають у межах послідовності чи контексту і які назвемо **внутрішніми**. Дослідження малих груп засвідчили, наприклад, що стати лідером легше комусь такому, хто, незалежно від статусу в групі і просування в ній, раніше, поза цією групою, вже мав якийсь престижний, прибутковий або владний статус. Така особа немовби приносить атрибути своїх зовнішніх статусів як «посаг» у групу, яка їх визнає і зважає на них, коли обирає лідера. Подібно, отримання прибуткової посади іноді залежить від партійної належності. Це може бути навіть офіційно затверджено, як у системі т. зв. **номенклатури** у країнах реального соціалізму, де існує цілий список посад, які можуть обійняти тільки члени комуністичної партії. Деякі кар'єри можуть бути звичаєво застережені для якоїсь раси чи етнічної групи. У США перший чорношкірий у бейсбольній лізі з'явився тільки-но в 30-х роках ХХ століття, а зіркою в гольфі чорношкірий уперше став аж наприкінці століття (Тайгер Вудс). Шанс стати лауреатом Нобелівської премії, обійняти високу посади в уряді чи у правлінні промислової корпорації незрівнянно вищі для чоловіків, аніж для жінок – попри успіхи феміністичного руху. Позиції, які збільшують шанси отримати інший статус в наступності статусів чи у професійній кар'єрі, назвемо **сприятливими статусами**. І навпаки, статуси, що утруднюють або навіть заблоковують подальше кар'єрне зростання, назвемо **дискримінаційними статусами**.

---

<sup>8</sup> Габілітація – процедура набуття вченим другого (вищого) наукового ступеня у низці європейських та латиноамериканських країн.



## ТАЛКОТТ ПАРСОНС (1902–1979)

Чільна фігура американської соціології після Другої світової війни аж до 1970-х років. Намагався синтезувати дві великі течії соціологічної теорії: аналіз соціальних дій і аналіз соціальних систем. Славу йому принесла вже перша, двотомна праця *The Structure of Social Action* [«Структура соціальної дії»] (1937), а пізніше – книжка *The Social System* [«Соціальна система»] (1951).

Соціальну дію він реконструює у межах т. зв. волюнтаристської моделі. Діяльні суб'єкти ставлять собі цілі й намагаються їх реалізувати. Вони мають у своєму розпорядженні певні засоби й вибирають спосіб своєї поведінки у світлі: а) ситуативних обставин, що їх вони усвідомлюють, б) цінностей, норм та ідей, що їх вони визнають. Дії відбуваються у соціальному контексті, в якому суб'єкти/актори мають певні статуси і реалізують приписані їм нормативні ролі. Статус-ролі творять складні, взаємопов'язані цілісності, соціальні системи.

Соціальні системи схильні до стабільності й підтримання стану рівноваги (*aequilibrium*). І це завдяки тому, що відповідні інституції виконують чотири функціональні вимоги (потреби) кожної системи: а) потребу в адаптації до середовища через продукування і розподіл благ (забезпечують економічні інституції); б) потребу в мобілізації та координуванні дій, спрямованих на реалізацію спільних цілей (забезпечують політичні інституції), в) потребу в інтегруванні дій багатьох членів суспільства, створенні соціальних зв'язків і вихованні ідентичності (належить до сфери культури та права), а також г) потребу прищеплення і практикування соціальних взірців (забезпечують інститути соціалізації та громадського контролю, які найкраще функціонують за посередництвом сім'ї і Церкви).

Соціальні системи можна характеризувати абстрактно, окремо від конкретних осіб, які діють у їхніх рамках. Типові відмінності між соціальними системами стосуються п'яти дихотомічних протиставлень: універсалізм vs партикуляризм при рекрутації на статуси і ролі; досягання vs приписування як спосіб здобування статусу; індивідуалізм vs колективізм як домінуюча база ідентифікації діяльної особи; афективність vs нейтральність як допустимість або заборона емоцій; а також цілісність vs сегментарність як орієнтація на всю особу чи тільки на її окрему роль. Окрім соціальної системи, можна виокремити ще дві системи, параметричні до неї: біологічний організм, пов'язаний із природними вимогами та потребами людини, та особистість – як цілісний комплекс позицій, мотивацій та орієнтацій, що їх особа приймає, коли діє.

Соціальні системи зазнають поступової, еволюційної зміни, дедалі краще адаптуючись до середовища завдяки внутрішньому урізноманітненню та розмежуванню, а водночас – дедалі досконалішому координуванню та інтегруванню різноманітних елементів. Еволюційну перевагу дає щоразу складніша організація, яка щоразу краще функціонує.

### ЛІТЕРАТУРА

T. Parsons. *Struktura społeczna i osobowość*. Warszawa 1969: PWE.

T. Parsons. *Szkice z teorii socjologicznej*. Warszawa 1972: PWN.

T. Parsons, N. Smelser. *Funkcjonalne zróżnicowanie społeczeństwa // Elementy teorii socjologicznych* / ред.

W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki. Warszawa 1975: PWN, s. 219–240.

J. H. Turner. *Imperatywizm funkcjonalny: Talcott Parsons // Struktura teorii socjologicznej*. Warszawa

1985: PWN, s. 96–128.

M. Ziółkowski. *Parsons // Encyklopedia socjologii*, т. 3. Warszawa 2000: Oficyna Naukowa, с. 68–76.

## Соціальна організація

Досі ми зосереджувалися на конфігураціях таких самих статусів, що їх мають різні люди (соціальне середовище), або різних статусів, але які має та сама особа (соціальне коло, конгломерат статусів і послідовність статусів). Тепер ми розглянемо третю можливість: поєднання різних статусів, які мають різні особи, у своєрідні, відмінні від інших соціальні системи.

Розпочнімо із прикладів: президент, директор, заступник директора, бухгалтер, секретарка, майстер, бригадир, монтер, вантажник – це типові позиції на якомусь заводі. Ректор, проректор, декан, заступник декана, адміністративний директор, завідувач кафедри, директор інституту, професор, доцент, ад'юнкт, асистент, викладач, лаборант, докторант, студент – типові статуси в університеті. Президент, керівник секції, тренер, масажист, спортсмен – типові статуси у спортивному клубі. Воротар, захисник, інсайд, півзахисник, ліберо, нападник, запасний – типові статуси у футбольній команді. Директор, художній керівник, диригент, перша скрипка, керівник хору, різні інструменталісти – типові статуси в симфонічному оркестрі. У кожному з цих випадків оті пов'язані статус є своєрідною мережею особливих соціальних взаємин. Вони відбуваються в різних напрямках, поєднують різних партнерів: в університеті, наприклад, ректора – з професором, професора – з асистентом, докторанта – зі студентом, студента – з ад'юнктом, декана – із секретаркою тощо. Усі перелічені вище соціальні відносини мають, очевидно, власний сенс, що відрізняється від інших, але всі вони разом у межах однієї мережі мають щось суттєво спільне, стосуються подібних справ, водночас відрізняючись від сенсу відносин в іншій мережі, яка стосується інших справ. На заводі вісью різних відносин є виробництво, в

університеті – наукові дослідження і навчання, у спортивному клубі – відновлення сил і тренування, у симфонічному оркестрі – виконання музики. Так само різняться стиль взаємодії у різних мережах: дуже формальний, наприклад, у війську, набагато вільніший у дослідницькому інституті, дуже спонтанний у товаристві художників. Існування мережі зв'язків між типовими статусами, а також специфічність сенсу цих зв'язків у результаті дають те, що ми маємо справу не з довільним переліком статусів, а з чимось більшим – з організованою, зінтегрованою системою. Таку систему називаємо **соціальною організацією**. Повторімо: соціальна організація – це для соціолога зінтегрований набір соціальних статусів і соціальних відносин, які спільно реалізують якісь важливі соціальні функції, творять своєрідну систему, яка відрізняється від інших подібних систем.

Відмінність сенсу і стилю функціонування різних організацій аналогічна до впровадженого раніше розрізнення соціальних контекстів. Для різних соціальних контекстів можна виявити характерну для них організацію. Для сімейного контексту такою організацією є, очевидно, сім'я. Для професійного контексту – фірма, підприємство, заклад, корпорація. Для навчального контексту – школа, університет, бібліотека. Для адміністративно-політичного контексту – уряд, парламент, орган місцевого самоврядування. Для медичного контексту – лікарня, санаторій, поліклініка. Для відпочинкового контексту – спортивний клуб, рок-група, дискотека. Для мистецького контексту – філармонія, музей, театр. Для релігійного – церква. Цей список можна продовжувати. Деякі соціологи називають сучасне суспільство «суспільством організацій». І справді, соціальний простір сучасних, індустріалізованих, урбанізованих, ринкових суспільств наповнює велика кількість найрізноманітніших організацій. Під час розвитку суспільств вони перейняли різноманітні функції, які у примітивних чи традиційних суспільствах виконувала переважно сім'я. Сучасна людина величезною мірою віддана в руки різноманітних організацій, а якість її життя дуже залежить від їхнього справного функціонування. Щоденне життя навіть у масштабі повсякдення полягає у переміщенні людей між різними організаціями: вранці ми виходимо з дому, залишаючи сімейну організацію, заходимо до церкви, йдемо в офіс, потім відвідуємо на пошту, звідти – до банку, приходимо в стоматологічну поліклініку, забігаємо до супермаркету, застрибуємо до басейну, ввечері йдемо до філармонії,

потім – на вечерю до ресторану, а наніч повертаємося додому. Але й тут ще користуємося – більш опосередковано – послугами наступних, дуже складних організацій: коли вмикаємо телевізор, зазираємо до інтернету чи телефонуємо друзів. Ми навіть не усвідомлюємо, які ще надзвичайно складні організації бувають над тим, щоб ми мали теплу воду у ванні і світло в кімнаті. Ми переміщуємося між різними організаціями і в масштабах року, коли, наприклад, влітку ідемо у відпустку і потрапляємо до санаторію чи будинку відпочинку, а дорогою ночуємо в готелі. Під час подорожей входимо у сферу дії державної залізниці, авіакомпаній і дистриб'юторів бензину. Різні організації супроводжують нас усе наше життя, послідовно змінюючи одна одну: дитячий садок, школа, університет, робоче місце, дім спокійної старості, госпіс, похоронний заклад. Ми справді є «людьми організацій» у тому сенсі, що без них уже не могли б вижити і навіть не можемо без них умерти. Під час суспільного розвитку організації не тільки швидко помножуються та урізноманітнюються – соціологи спостерігають ще й інші тенденції. Макс Вебер стверджував, що організації стають щоразу раціональнішими, тобто підпорядковують свою діяльність **інструментальній ефективності**: прагненню отримати якнайкращий результат якнайменшим коштом. Цьому служить відповідне конструювання соціальних статусів і пов'язаних із ними ролей, а також відповідне формування соціальних відносин між статусами. Організації безнастанно реформуються, відходячи від традицій, пориваючи з укоріненими взірцями чи емоційними навичками, зазнають постійного, як казав Вебер, «розчарування». У сучасному суспільстві, де інструментальна раціональність стає, на думку Вебера, домінантним мотивом усього суспільного життя, соціальні організації дедалі частіше набувають специфічного укладу, який він назвав **бюрократією**. Нині ми живемо у світі бюрократичних організацій.

Зауважмо відразу, що термін «бюрократія» у цьому випадку має значення, дещо відмінне від повсякденного. Бо тут він позбавлений того зневажливого відтінку, який часто є, коли ми нарікаємо на бюрократію або критикуємо її. Термін «бюрократія» застосовуємо тут у суто описовому значенні, щоб ідентифікувати певну, особливо поширену в наш час форму організації, яка найповніше реалізовує постулат інструментальної раціональності, що ним просякнута сучасна культура. Вебер конструює «ідеальний тип» бюрократичної організації, чисту модель, яка реально ніколи в такому вигляді не проявляється. Численні відступи від цієї

моделі якраз спричиняють неефективність, дисфункційність і хибні дії бюрократичних організацій, що є джерелом загального осудження бюрократії. Отже, по суті, критикують не саму бюрократію, а патологію бюрократії.

Натомість бюрократія у чистій, ідеальній формі (яка в термінології Вебера потрактована як «**ідеальний тип**») має сім властивостей. По-перше, «посади», а отже, ті особливі соціальні статуси, на які ми натрапляємо в бюрократичній організації, впорядковані ієрархічно, а ієрархія є багатоступеневою. Говорячи простою мовою, існує «**ієрархічна драбина**». Кожна вища посада має порівняно з нижчою суттєві прерогативи та привілеї. Зокрема, посадовець, який її обіймає, може видавати рішення і накази, які зобов'язують посадовців на нижчих посадах, а також контролювати їх виконання. Він має також порівняно з нижчою посадою більший престиж і вищу зарплату. А посадовці на нижчих посадах зобов'язані підпорядковуватись рішенням вищих, крім того, вони мають менший престиж і нижчі заробітки. По-друге, з'являється добре розвинута спеціалізація і **розподіл функцій**. Кожна посада має чітко окреслений обсяг **компетенцій** стосовно двох потенційних адресатів своїх рішень: нижчих посадовців і прохачів. Це компетенції, обмежені щодо суб'єктів (діапазоном підпорядкованих цій посаді осіб), а також щодо об'єктів (діапазоном справ, яких можуть стосуватися її рішення). Обмеження щодо суб'єктів означає, що офіцер може наказати капралові, але нічого не може наказати цивільній особі. Аналогічно, війт може видати розпорядження про евакуацію перед повинню мешканцям його гміни, але не може нічого наказати мешканцям сусіднього міста. Завдяки обмеженню щодо об'єктів, міністр транспорту може видати розпорядження стосовно дорожнього руху, але не може визначити програму навчання в школі. Міністр освіти може регулювати кількість студентів у вищих навчальних закладах, але не може встановлювати кількість призовників. Третя, дуже важлива риса бюрократичної організації – це повна деперсоналізація взаємин між посадовцями та між посадовцями й заявниками. Ці взаємини мають бути позбавлені будь-яких особистих, інтимних, емоційних елементів, а повинні зосереджуватися виключно на справі, яка є предметом розгляду. Нема місця на симпатію чи антипатію, співчуття, турботу, знайомство, залежність. Не можна брати до уваги жодних партикулярних обставин, наприклад, особистих рис заявника, ані його соціальних позицій, зовнішніх



щодо стосунку з посадовцем. Митник не може зважати ані на вроду платниці податку, ані на те, що вона відома співачка. Йому має бути байдуже, що платник податку – відомий політик, якого часто показують по телевізору. Все повинно відбуватися згідно з універсальними критеріями – однаковими для всіх громадян, у суворому дотриманні букви закону і приписаної процедури. Четверта властивість бюрократії – це вимога, щоб залучення на офіційні посади також відбувалася згідно з **універсальними**, а не партикулярними критеріями, а отже, брала до уваги тільки таланти, вміння і фахові знання, необхідні для належного виконання службових функцій. Вишукуванню найкращих з цієї точки зору кандидатів і меритократичному добору серед них мають сприяти, наприклад, відкриті конкурси. П'ята риса бюрократії – це чіткі, заздалегідь встановлені критерії і процедури просування по службі, без будь-якого свавілля. Посадовець повинен мати право на підвищення, якщо має певні досягнення і пропрацював певний час (т. зв. «вислуга років»). Подібне значення має шоста вимога – щоб посадовці отримували заздалегідь встановлену винагороду, пов'язану тільки з посадою (соціальним статусом, який вони мають). Будь-які додаткові бонуси (премії, нагороди) потрібно призначати згідно із заздалегідь встановленими принципами та критеріями. Це не примха начальника – посадовець має право на премію чи винагороду, коли виконує додаткові, надзвичайні обов'язки або в надзвичайний спосіб виконує повсякденні обов'язки. Нарешті остання особливість бюрократії – це, як каже Вебер, письмова форма всіх дій, зокрема прийнятих рішень. Суть справи полягає, очевидно, не у використанні письма та паперу, це може бути магнітофонна стрічка, комп'ютерна дискетка, відео. Важливо, щоб усе, що діється у відносинах між посадовцями та між посадовцями та заявниками, було **зареєстроване**, задокументоване. Реєстрація необхідна, щоб контролювати, а можливість контролювати – це умова відповідальності посадовців за всі їхні дії. Не без причини ті, хто хоче уникнути відповідальності, палять акти, укладають усні домовленості, возять долари у валізках і послуговуються готівкою, а не банковими рахунками, ухвалюють рішення «поза протоколом».

Усі ці вимоги, що характеризують ідеальний тип, насправді виконують лише наближено. Відхилення від цих вимог творять отой **реальний тип** бюрократії, із яким ми повсюди стикаємося і який викликає негативні асоціації із самим терміном. Адже кожна із семи рис

бюрократії може бути тереном зловживань і патологій. По-перше, лінії вертикальної залежності можуть не бути строго дотримані, деякі шаблі можуть бути опущені в рішеннях, нижчі посади можуть не підпорядковуватися вищим. По-друге, компетенції можуть бути визначені широко й нечітко, крім того, ними можуть зловживати. По-третє, непотизм, корупція, фракційність можуть підривати принцип деперсоналізації та універсальності процедур. По-четверте, залучення на посади може відбуватися і за немеритократичним, партикулярним принципом. По-п'яте і шосте – винагороджування і преміювання посадовців може бути довільним і перетворюватись у свавільний розподіл привілеїв замість рутинного дотримання повноважень. Ну і по-сьоме, як ми вже згадували, посадовці можуть маскувати й робити свої дії анонімними, не реєструючи і не документуючи їх.<sup>9</sup>

Це найчастіші девіації бюрократії, внаслідок яких Веберова модель перетворюється на її протилежність. Але навіть тоді, коли бюрократія діє згідно з основними принципами, це може спричиняти дисфункційні наслідки. Багато соціологів після Вебера вказувало, між іншим, на такі проблеми. По-перше, надмірну спеціалізацію, надто далеко відсунений поділ функцій, що призводить до звуження перспективи й неможливості охопити ширші наслідки прийнятих рішень і дій. По-друге, суворість процедур, що унеможлиблює врахування нетипових випадків чи ситуацій. По-третє, інерцію процедур, що унеможлиблює адаптацію до нових ситуацій і швидкозмінних суспільних умов. По-четверте, «завчену безпорадність» і пасивність щодо ризикованих і нетипових рішень. По-п'яте, «зміщення цілей», тобто надання самим процедурам автотелічної цінності, а не лише інструментальної, яка вимірюється ефективністю в досягненні принципових цілей. По-шосте, феномен **«колективного мислення»**, тобто надмірну ідентифікацію з організацією і некритичну лояльність щодо неї, що утверджується у взаємодіях, вилучаючи можливість побачити й виправити помилки та вади в її функціонуванні. По-сьоме, синдром «Правило 22» (прив'язуючи до назви резонансного роману Геллера<sup>10</sup>), тобто помноження понад міру дріб'язкових, нескоординованих, а навіть взаємно суперечних приписів, що призводить до того, що, виконуючи одне правило організації,

<sup>9</sup> Див.: P. M. Blau. *Bureaucracy in Modern Society*. New York 1969: Random House.

<sup>10</sup> Видання українською мовою: Джозеф Геллер. Пастка на дурнів. Київ 1988 (перекл. М. Мещеряк), Чернівці 2016 (перекл. О. Фешовець).

неминуче порушуеш інше. По-восьме, консерватизм, ритуалізм і опір інноваціям. По-дев'яте, тенденцію до **олігархізації**, коли контроль над організацією захоплює невелика, часто неформальна група, яка щораз більше керується власними інтересами, а не інтересами всієї організації чи тим паче громадян, яким ця організація мала би служити.

Однак найбільш радикально критикують бюрократичну організацію ті автори, які вказують, що, доведена до крайнощів, бюрократія несе в собі величезну антигуманістичну загрозу. Адже вона може довести до повної **об'єктивації** (оречевлення) соціальних спільнот, якими керує, трактування їх як пасивних об'єктів маніпуляції і в решті-решт до їх поневолення. Такий критичний мотив з'являється у численних дослідників тоталітарних систем, у яких можна побачити неймовірно розростання багатоступеневої і всеохопної бюрократії (Олдос Гакслі, Джордж Орвелл, Ганна Арендт). Недавно це питання порушив польський еміграційних соціолог Зигмунт Бауман у відомій книжці *Modernity and the Holocaust* («Модерність і Голокост»). Він стверджує, що знищення євреїв нацистським режимом стало можливим тоді, коли доведена до перфектності бюрократична машина почала трактувати вбивство людей цілком безособово, як суто технічне завдання, єдиними суттєвими критеріями якого були ефективність і швидкість реалізації. Відсутність будь-яких моральних імпульсів щодо жертв стала можливою завдяки фанатичній реалізації того імперативу бюрократичної організації, який вимагає повної деперсоналізації соціальних відносин.<sup>11</sup>

Бюрократія – це приклад **формальної організації**, у якій і окремі статуси (посади), і зв'язки між ними (службові інструкції, службові процедури, структура управління) дуже ретельно окреслені, а навіть скодифіковані (у нормативних документах, адміністративно-процесуальному кодексі тощо). У формальних організаціях переважають соціальні відносини того типу, який ми окреслили раніше як **вторинний**. Утім загальне поняття організації охоплює також менш формалізовані конфігурації соціальних статусів. Адже організацією є також незрівнянно менш сформалізована сім'я, а навіть цілком неформальне коло друзів, у якому виокремлюються окремі соціальні статуси, наприклад, лідера, експерта, аніматора («душа компанії»). Ці статуси і пов'язані з ними ролі визначені дуже довільно, а відносини окреслені лише в загальних рисах (лояльність, довіра, допомога в потребі).

---

<sup>11</sup> Z. Baumann. *Modernity and the Holocaust*. Cambridge 1989: Polity Press.

Соціальні відносини в неформальних організаціях мають переважно **первинний** характер.

Обидва типи організації – формальний і неформальний – можуть накладатися. Ті самі люди, які діють у рамках формальної організації і пов'язані вторинними відносинами, можуть одночасно входити до неформальної організації і нав'язувати первинні, особистісні відносини. У моделі бюрократичної організації така ситуація є за означенням недопустима, бо суперечить фундаментальному принципу деперсоналізації взаємних відносин. Заборона особистісних відносин продиктована побоюванням того, що серед урядовців виникнуть організаційні патології, як-от непотизм, кастовість, фракційність. Відомо також, які патологічні наслідки може мати накладання неформальної організації на формальну у в'язницях (т. зв. «друге тюремне життя») чи у війську (відома «хвиля» у війську часів ПНР або «дідівщина» в радянській армії). Але інколи витворювання неформальної організації у рамках формальної може сприяти реалізації її цілей чи справнішому функціонуванню, а також підвищити рівень задоволеності її учасників. Це вперше зауважено ще в 30-ті роки ХХ століття у дослідженнях бригад робітників на заводі телефонних комутаторів біля Чикаго, які провів Елтон Мейо. Виявилось, що ті бригади, у яких робітники знають один одного особисто, цінують один одного, створюють дружні стосунки, зустрічаються після роботи, – працюють набагато ефективніше, ніж ті, у яких працівники не знаються поміж собою і виконують виробничі завдання тільки «за себе», а не «разом». Подібні висновки отримано згодом у дослідженнях, які проводив Семюел Стауффер, в американських військових підрозділах на фронтах Другої світової війни. Було виявлено, що т. зв. бойова ефективність значною мірою залежить від того, чи вояки походять з одного штату і чи представляють ту саму етнічну чи расову спільноту, адже це полегшує створення особистісних взаємин, дружби та солідарності. Після війни Аарон Вільдавський досліджував явище накладання неформальної організації на формальну в лікарнях, школах, університетах, задокументувавши позитивні функції цього явища.

## Найважливіші поняття розділу

**БЮРОКРАТИЧНА ДРАБИНА:** типова для бюрократичної організації багатоступенева ієрархія статусів (посад), укладена відповідно до обсягу влади, якою володіє посадовець.

**БЮРОКРАТІЯ:** дуже поширена в наш час форма організації, яка найповніше реалізовує вимоги інструментальної раціональності, ефективності, безособовості, що ними пронизана сучасна культура.

**ВИДИМИЙ СТАТУС:** статус, актуалізований у певному соціальному контексті, найважливіший для дій та взаємодій, які відбуваються саме там, на який реагують партнери чи спостерігачі.

**ГОЛОВНИЙ СТАТУС:** такий статус, на якому певна культура найбільше наголошує як на найважливішому.

**ДИСКРИМІНАЦІЙНІ СТАТУСИ:** такі, що утруднюють або навіть блокують можливість зробити наступний крок у послідовності статусів (кар'єрі, підвищенні посади).

**ІНСТРУМЕНТАЛЬНА ЕФЕКТИВНІСТЬ:** отримання якомога більших результатів при якомога менших витратах (найменшим коштом).

**КОЛЕКТИВНЕ МИСЛЕННЯ:** надмірна ідентифікація з організацією і некритична лояльність щодо неї, яка утверджується у взаємодіях і вилучає можливість зауважувати і виправляти помилки й недоліки у її функціонуванні.

**КОМПЕТЕНЦІЇ ЩОДО ОБ'ЄКТІВ:** діапазон справ, щодо яких повноваження певної посади дозволяють приймати зобов'язувальні рішення.

**КОМПЕТЕНЦІЇ ЩОДО СУБ'ЄКТІВ:** діапазон осіб, щодо яких повноваження певної посади дозволяють приймати зобов'язувальні рішення.

**КОНГЛОМЕРАТ СТАТУСІВ** (англ. status set): набір статусів, що їх одночасно має певна особа.

**КОНФЛІКТ МІЖ СОЦІАЛЬНИМИ СТАТУСАМИ (ІНАКШЕ – КОНФЛІКТ РОЛЕЙ):** суперечність між очікуваннями, пов'язаними з різними статусами, що їх одночасно має та сама особа.

**КОНФЛІКТ У МЕЖАХ СОЦІАЛЬНОГО СТАТУСУ:** суперечність між очікуваннями з боку різних партнерів, із якими типowo має справу кожен, хто має якийсь певний соціальний статус. Інакше: конфлікт між сегментами соціальної ролі.

**КОСМОПОЛІТИЧНА ЕМПАТІЯ:** настанова позитивної толерантності щодо інших, яку створює прагнення зрозуміти інакшість, прийняти її і збагатитися від неї якимсь знанням.

**МЕЖА:** матеріальний або ментальний визначник дистанції, якою відокремлені між собою спільноти з різними соціальними ідентичностями.

**МЕНТАЛЬНІСТЬ СЕРЕДОВИЩА:** спільність або подібність концепцій, ідеологій, світогляду, що їх сповідують люди, які мають такі самі соціальні статуси.

**МЕХАНІЧНА СОЛІДАРНІСТЬ:** почуття спільності, оперте на подібності ролей, функцій, життєвої ситуації, професії.

**МУЛЬТИКУЛЬТУРАЛІЗМ:** прийняття інакшості, що впливає із ліберальних або демократичних поглядів, але при збереженні дистанції, без готовності черпати якісь важливі для нас цінності з того, що репрезентують інші.

**ОЛІГАРХІЗАЦІЯ:** захоплення контролю над організацією невеликим, часто неформальним колом, яке керується щоразу радше власними, егоїстичними груповими чи фракційними інтересами.

**ОРЕЧЕВЛЕННЯ (РЕЇФІКАЦІЯ):** трактування підвладних чи громадян як безвольних, пасивних предметів, що не здатні робити власний вибір і приймати власні рішення (інакше – відмова людям у їхній суб'єктності).

**ПЕРИМЕТРИЧНИЙ СТАТУС:** кожний із статусів, що входить до соціального кола, розміщений на «периметрі» контактів та взаємодій, які найчастіше нав'язує кожен, хто має той чи інший соціальний статус.

**ПОЗИТИВНА ТОЛЕРАНТНІСТЬ:** вбачання в інакшості джерела цінних для нас вартостей: нового досвіду, знань, умінь.

**ПОСЛІДОВНІСТЬ СТАТУСІВ:** набір статусів, що їх індивід набуває почергово, які типowo настають один за одним (професійна кар'єра, біографія).

**ПРИХОВАНІ СТАТУСИ:** такі, що їх у певний момент індивід не реалізовує, і тому вони безпосередньо невидимі для партнерів чи спостерігачів.

**СЕРЕДОВИЩНА ЕНДОГАМІЯ:** тенденція укладати подружжя з партнерами схожого соціального статусу.

**СЕРЕДОВИЩНА СОЛІДАРНІСТЬ:** соціальний зв'язок, почуття колективної ідентичності типу «ми» між людьми з подібною соціальною позицією, зокрема професійною.

**СОЦІАЛЬНА ІДЕНТИЧНІСТЬ:** місце індивіда в соціальному просторі серед інших – і як суб'єктивне відчуття «ми», і як об'єктивно визначене соціальною позицію і виконуваними соціальними ролями.

**СОЦІАЛЬНА ОРГАНІЗАЦІЯ:** цілісний комплекс соціальних позицій і мережа соціальних відносин, що їх пов'язують, за допомогою яких виконують якісь важливі соціальні функції.

**СОЦІАЛЬНЕ КОЛО:** набір типових інших статусів, з якими пов'язаний певний статус, що визначає типові напрями взаємодій і добирає типових партнерів, з якими контактує кожен, хто має цей статус.

**СОЦІАЛЬНЕ SEREДОВИЩЕ:** однорідний набір таких самих або принаймні суттєво подібних позицій і ролей.

**СПРИЯТЛИВІ СТАТУСИ:** такі, що збільшують шанс отримати інший статус у послідовності статусів (професійній кар'єрі, підвищенні на посаді тощо).

**СУСПІЛЬСТВО ОРГАНІЗАЦІЙ:** одне з визначень сучасного суспільства, яке вказує на велику кількість організацій, до яких належить кожен член суспільства, від яких він залежить і які його оточують.

**ЦЕНТРАЛЬНА ПОЗИЦІЯ:** така соціальна позиція, яку індивід визначає для себе за найважливішу і з якою найбільше ідентифікується в межах конгломерату статусів, що їх він чи вона одночасно має у суспільстві.





## Розділ 7

# Соціальні структури

Тепер ми маємо зробити останній крок на шляху формулювання дедалі більш абстрактних категорій, що служать аналізу суспільного життя. А саме, ми введемо поняття соціальної структури, вже остаточно відірване від конкретних людей, яке буде характеризувати лише те, що ми образно називали соціальним простором і що становить найбільш фундаментальну й характерну властивість суспільства.



### ГЕОРГ ЗІММЕЛЬ (1858–1918)

Німецький інтелектуал, який у своїх есеях, публіцистичних статтях, публічних лекціях представив багато оригінальних спостережень та ідей на тему суспільного життя. Він зібрав їх у праці *Soziologie. Untersuchungen über die Formen der Vergesellschaftung*. [«Соціологія»] (1908), а раніше – у книжці *Philosophie des Geldes*. [«Філософія грошей»] (1900). Посмертно вийшло багато збірок статей Зіммеля за редакцією його учнів і послідовників.

Зіммель шукав специфічну царину для соціологічних досліджень, яка б відрізняла цю дисципліну від історії, психології та інших наук про людину й суспільство. Така царина – це самі форми суспільного життя, які можна аналізувати незалежно від конкретних контекстів, у яких вони виступають, чи змісту, яким вони наповнені. Конфлікт, конкуренція, співпраця, домінування, підлеглість, близькість, відчуження, соціальна дистанція тощо мають певні властивості та правила незалежно від того, коли, де і між ким виникають. Так само, як лінії, квадрати, трикутники чи кола можна вивчати в геометрії окремо від

матеріального субстрату. Така ідея веде до тези про абстрактну соціальну геометрію, або інакше – формальну соціологію як спосіб управляти соціологією.

Соціальні форми не є щось дане – вони радше надані суспільному життю через діяльність індивіда. Також вони зазнають постійної флуктуації в результаті діяльності індивідів. Виникнення і зміна соціальних форм впливає із природної для людей просуспільної орієнтації, притаманної їм внутрішньої потреби у встановленні контактів з іншими. Найчистішими проявами цієї потреби є забава, розмова, товариська зустріч і мистецтво. Протилежність до таких безкорисливих, автотелічних контактів є інструментальні контакти: конкурентна боротьба, комерційні контакти, політична влада. Найпростіший контакт двох осіб – це «діада». Коли кількість партнерів збільшується, тоді змінюється характер контактів, незалежно від сфери і справи, якої вони стосуються. У «тріаді», наприклад, виникають цілком нові феномени: можливість коаліції двох проти третього, можливість посередництва в суперечці, можливість зміцнити власну позицію завдяки стратегії «розділяй і владарюй», а також можливість розв'язати питання за допомогою більшості.

Зіммель аналізував соціальні контакти як суб'єктивно еквівалентний обмін певними цінностями. Найбільше уваги він присвятив соціальному конфлікту, доводячи, що він має не тільки негативні наслідки, але й позитивні, наприклад, конфлікт із зовнішніми групами зміцнює внутрішню єдність і згуртованість групи.

#### ЛІТЕРАТУРА

G. Simmel. *Sociologia*. Warszawa 1975: PWN.

G. Simmel. *Filozofia pieniądza*. Poznań 1997: Wydawnictwo Fundacji Humaniora.

S. Magala, *Simmel*. Warszawa 1980: Wiedza Powszechna.

J. Szczepański. *Sociologia. Rozwój problematyki i metod*. Warszawa 1969: PWN, s. 393–404.

J. Szacki. *Historia myśli socjologicznej*, т. 2. Warszawa 1981: PWN, s. 505–514.

## Структура як соціальна форма

У понятті соціальної організації ще були присутні люди, хоч вони були позбавлені своєї індивідуальної ідентичності, адже виступали як типові представники соціальних позицій чи виконавці соціальних ролей. У понятті **соціальної структури** зникають індивіди, соціальні позиції чи ролі, а залишається тільки **мережа** відносин між ними, лише форма організації, а не організація у повному сенсі.

Сучасне, абстрактне поняття структури запровадив німецький мислитель XIX століття Георг Зіммель. Узявши за взірць давнє філософське розрізнення між змістом і формою, він ввів до соціології категорію соціальних форм. Він запропонував трактувати соціологію як своєрідну «соціальну геометрію». Як геометрія вивчає певні типові форми чи

конфігурації – лінії, кути, площі, об'єми, досліджуючи їхні властивості й закономірності цілком незалежно від того, які реальні, матеріальні втілення вони отримують на папері, на столі чи на стіні будинку, – так само й соціологія повинна досліджувати чисті соціальні форми, виявляти їхні властивості та формулювати закони, абстрагуючись від того, де в реальному суспільному житті вони трапляються.

Наприклад, однією із форм соціальних відносин для Зіммеля є конфлікт, незалежно від того, чи це конфлікт між чоловіком і дружиною в подружжі, чи сварка працівника з керівником, чи бійка двох учнів, чи битва на війні. Іншою формою соціальних відносин є конкуренція, і знову – її можна досліджувати незалежно від того, чи вона відбувається між науковцями в університеті, комерсантами на ринку чи бігунами на стадіоні. Ще іншою формою соціальних відносин є влада – чи то буде влада батька над дитиною, вожака над членом банди чи єпископа над парохом. У складнішій мережі соціальних відносин ще однією формою може бути, наприклад, співпраця, незалежно від того, чи вона виникає у бригаді робітників, у військовому підрозділі чи в мафіозній групі. А ще інша форма соціальних відносин – це ієрархія, незалежно від того, чи зіштовхуємося з нею на заводі, у війську чи в університеті.

Ідучи шляхом, який вказав Зіммель, можна розглядати форму як таку, конфігурацію або тип соціальних відносин у рамках соціальної організації окремо від того, кого ті відносини пов'язують (між якими статусами чи ролями виникають) і яким є сенс цих відносин (з якими взаємодіями, нормативно визначеними характером відповідних ролей, маємо справу). Можна, наприклад, зауважити, що існує централізована конфігурація соціальних відносин – коли відносини зосереджуються на одній позиції. На форму ми натрапляємо і в уряді, і в мафії, і в симфонічному оркестрі. В інших випадках окремі позиції укладені лінійно, і ми комунікуємо зазвичай тільки з тими, хто займає сусідню позицію, а перестрибувати цю послідовність чи пропускати якусь ланку є невідповідною поведінкою, і то знову – незалежно від того, чи це є «службова ієрархія» в бюро, чи «ланцюг підпорядкування» у війську, чи розмова між двома весільними гостями, які сидять поруч за столом.

Чисту конфігурацію соціальних відносин, незалежно від того, між ким вони виникають і чого стосуються, в сучасній соціології називаємо **соціальною структурою**. Іноді в цьому випадку говоримо про **«атрибутивне розуміння структури»**, оскільки структуру тут трактуємо як

властивість, атрибут соціальної організації. Таке розуміння – власне, більш абстрактне – відрізняється від того, яким оперує повсякденне мислення, де поняття структури має значення більш конкретне, предметне (тут говоримо про «реалістичне поняття структури»). У науковому сенсі найчастіше кажемо, що якийсь об'єкт «володіє», «має» ту чи іншу структуру, а в повсякденній мові – що якийсь об'єкт «є» структурою, «становить» структуру. Наводячи приклади із позасоціальної сфери, можна зазначити, що конкретне застосування терміна «структура» відбувається тоді, коли ми говоримо, що «цей дім (або ця церква, цей стіл) є структурою». Цим ми лише хочемо сказати, що все це конструкції, складені з різних елементів. Натомість коли ми говоримо більш абстрактно, що цей дім має структуру хмарочоса, той храм має готичну структуру, а цей стіл овальний, то цим ми стверджуємо не тільки те, що це складені конструкції, а головню – як вони сконструйовані, які зв'язки є між їхніми елементами – цеглинами, балками, стропами, дошками, плитами – уподібнюють їх між собою, а які відрізняють від інших будівель чи меблів. Структура в такому розумінні може реалізуватися у багатьох індивідуальних і конкретних втіленнях. Хмарочоси на Мангеттені і в Познані, Університет імені Ломоносова в Москві та Палац культури у Варшаві, Кельнський собор і церква Святої Марії у Кракові, круглий стіл в Раді Безпеки ООН і столик у паризькій кав'ярні – все це пари структурно подібних об'єктів, які водночас структурно відмінні від односімейних будиночків, барокових храмів чи офісних столів. Чиста структура – це те, що креслить на креслярській дошці архітектор або рисує на картці паперу столяр. Бо це ж не будинки і не столи, а тільки їхні форми. Повертаючись до соціальної сфери, можемо сказати, що схема організації, яка висить на стіні в кабінеті директора фірми, – це не фірма, а тільки її структура; а схема командування армії, яка прикрашає зал для нарад у штабі, – це, очевидно, не армія, а тільки структура армії.

Зазвичай у соціології розрізняють т. зв. **мікроструктури** (малі соціальні структури) і **макроструктури** (великі соціальні структури). Деякі соціологи застосовують ці категорії у значенні, близькому до повсякденного мислення, – так, як би йшлося про розмір певних соціальних об'єктів (наприклад, сім'я чи коло друзів – це для них мікроструктури, а соціальний клас чи народ – це макроструктури). Можливо, тут варто було б говорити просто про малі та великі спільноти (групи), а поняття структур зберегти в його специфічному атрибутивному значенні чистої форми.

Саме так діє сучасна соціологія. У її розумінні **мікроструктура** – це мережа зв'язків між елементарними складовими суспільного життя, тобто такими, які з точки зору соціології трактують як остаточні і далі неподільні (наприклад, групова структура як мережа зв'язків між індивідами – членами групи; структура організації як мережа зв'язків між позиціями чи соціальними ролями). Застереження «з точки зору соціології» необхідне, оскільки для якоїсь іншої наукової дисципліни індивід цілком може не бути кінцевим елементом, а радше – складеною системою із внутрішньою структурою. Для медицини такою кінцевою структурою може бути, наприклад, клітина або тканина, для хімії – молекула, для фізики – атом. Однак для соціолога найменшим із досліджуваних об'єктів, який уже далі не розкладається, є просто діяльна людина. Натомість **макроструктура** – це ніби структура другого ряду, мережа зв'язків між складеними соціальними об'єктами, а отже, такими, які самі мають певну структуру (наприклад, політична структура як мережа зв'язків між політичними партіями, парламентом, урядом, групами тиску, місцевим самоврядуванням; господарська структура як мережа зв'язків між підприємствами, міністерствами, банками, крамницями, гуртівнями тощо).

Найбільш відомі застосування структурного підходу в соціології стосуються трояких організацій. У дослідженнях сім'ї у примітивних суспільствах соціальні антропологи виявили різноманітні види **структур кровної спорідненості**, тобто своєрідного укладу відносин у рамках вужчої чи ширшої сім'ї. Вони виокремили, наприклад, білатеральні структури, у яких дітей вважають спорідненими із родичами і батька, і матері, та структури унілатеральні, де спорідненість визначають тільки по лінії батька (патрілінійний принцип) або тільки по лінії матері (матрілінійний принцип). Той факт, що у двох третин відомих суспільств є якась форма унілатеральної структури, інтерпретують як наслідок еволюційної адаптації, адже така структура дає більшу однозначність позиції дитини й запобігає конфліктам, напруженням, дилемам лояльності у випадку, коли між родичами батька та родичами матері виникають суперечності. Досліджуючи промислові та адміністративні організації, школа т. зв. групової динаміки вирізнила різні **комунікаційні структури**, тобто типові уклади «каналів порозуміння», якими відбуваються розмови, переноситься інформація чи накази. Раніше ми вже писали про те, як відрізняються шанси нав'язати взаємодію чи партнерські контакти за традиційним бенкетним столом і за

дуже модним у дипломатії круглим столом, або ж на *standing party*, де переміщення учасників ще вільніше і ще більше відкритого доступу всіх до всіх, або ж на дискотеці. Американський соціальний психолог Гарольд Лівітт показав в експериментальних дослідженнях, як на перебіг взаємодії впливають чотири різні комунікаційні структури: «коло», «ланцюг», «ігрек» або «колесо» (див. Схему 4).

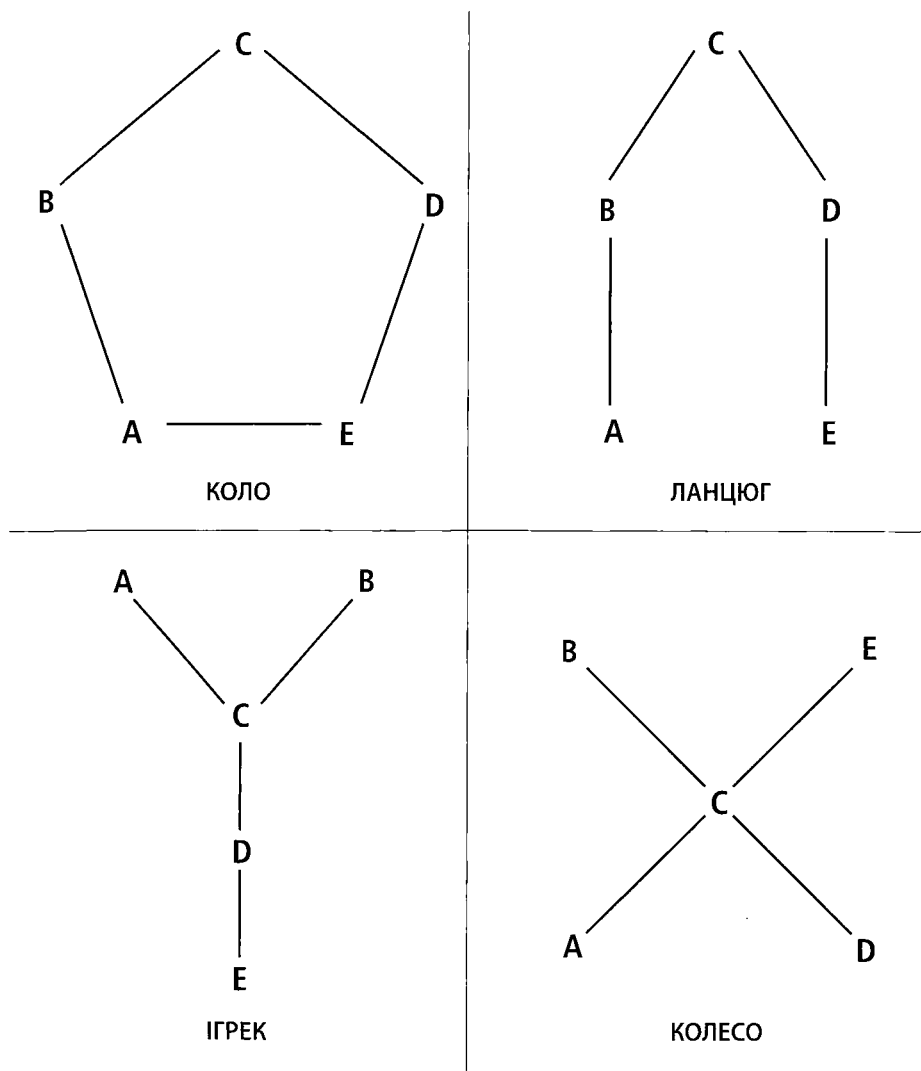


Схема 4. Типи комунікаційних структур

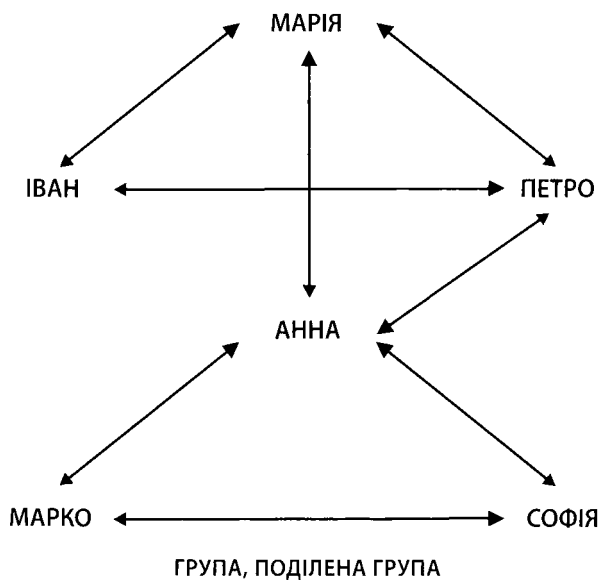
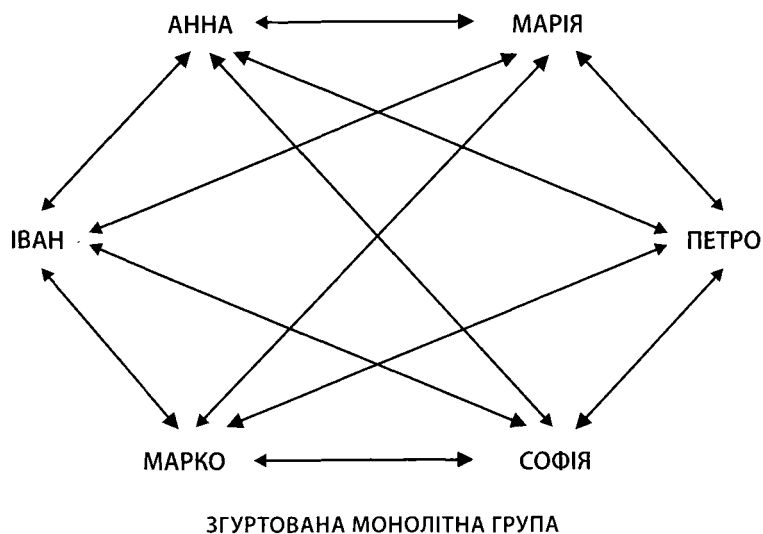


Схема 5. Типові соціограми

Нарешті, досліджуючи неформальні товариські та приятельські групи в установах та організаціях, італійських соціолог Якоб Морено виявив т. зв. **соціометричні структури**, тобто типові уклади взаємних симпатій, антипатій чи байдужості, які виникають між їхніми учасниками. Він показав, як суттєво відрізняється атмосфера у групі, де всі

члени обдаровують одне одного визнанням і дружбою, від групи, у якій прояв цих почуттів обмежений вибраними особами. У другому випадку явно виникають групки, блоки або фракції, що призводить до напружень і конфліктів. Структури цих двох типів ілюструють соціограми (див. Схему на с. 187).

## Структурна детермінованість

Що нам дає виявлення та ідентифікація різних типів структур, що виникають в організаціях? Чи не є це тільки інтелектуальна забава? Аж ніяк – головний сенс цього аналізування полягає в тому, що сама структура, незалежно від усіх інших чинників, суттєвих для функціонування соціальних організацій, великою мірою вирішує те, що діється в організації, як вона функціонує, як реалізує свої цілі. Говоримо тут про структурну детермінованість, на відміну від генетичної, казуальної, функціональної тощо. Досвід виробництва і постійні намагання реформувати їх організаційні структури (реструктурувати) з метою підвищити ефективність, поліпшити якість виробів, але також підвищити задоволеність працівників, підняти моральний дух команди, удосконалити стиль праці тощо – все це дає сильні, псевдоекспериментальні докази того, яким важливим є структурний чинник. Протягом довгого часу типова для виробничих організацій т. зв. лінійна структура, яка полягає у багатоступеневому строгому ієрархічному підпорядкуванні з одноосібними рішеннями й одноосібною відповідальністю на кожному щаблі, виявила свої слабкості в час швидких технологічних змін, ринкової ситуації, флуктуації попиту. Недостатню компетентність керівників, не здатних правильно і швидко реагувати на нові умови, мала доповнити штабна структура зі спеціалізованими дорадчими ланками у своєму складі. Наступний крок – це впровадження дедалі вільніших, неформальніших горизонтальних структур, що сприятимуть ініціативності та інноваційності всіх працівників.





## РОБЕРТ К. МЕРТОН (1910–2003)

Американський соціолог, професор-емерит Колумбійського університету в Нью-Йорку, визнаний одним із найвизначніших учених ХХ століття. Серед його найважливіших праць: *Social Theory and Social Structure* [«Соціальна теорія і соціальна структура»] (1949, 2-ге видання 1957, 3-тє –1968), *The Sociology of Science* [«Соціологія науки»] (1973), *Sociological Ambivalence* [«Соціологічна амбівалентність»] (1976). Ввів багато понять, які сьогодні належать до загальноновизнаного

канону соціологічної думки.

Передовсім розвинув загальну теорію суспільства, відкриту, недогматичну версію т. зв. функціоналізму, яка зважає на феномен конфлікту й соціальних змін. Автор багатьох, як він це назвав, «теорій середнього рівня», тобто теорій, що пропонують моделі та узагальнюють чітко окреслені поля емпіричних даних. Сюди належать його теорії соціальних ролей, референтних груп, девіації та аномії, бюрократії, самоздійснюваних і саморуйнівних пророцтв та інші.

Головну перспективу соціології визначав як пошук непрогнозованих наслідків індивідуальних та колективних дій людей (структурних ефектів, прихованих функцій). Соціальна структура – це мережа норм і цінностей, сплетена з соціальних ролей, зосереджених навколо конкретних соціальних позицій (статусів), та інституцій, зосереджених навколо важливих соціальних функцій. У структурі виникають внутрішні суперечності й напруження: конфлікт ролей, конфлікти в межах ролі, «соціологічна амбівалентність» та нормативні антиномії. Такий стан структури спричиняє різні девіантні реакції: інновації, ритуалізм, ретритизм, бунт. Соціальна структура постійно змінюється. Найважливіше джерело змін – це нормативні інновації та «інституціалізоване оминання норм», що спричиняє їхню повільну ерозію і зникання.

Окремою цариною соціології, якій Мертон присвятив найбільше уваги, є соціологія науки. Його вважають її творцем. Уже в своїй першій книжці він аналізував генезу експериментальної науки в Англії ХVІІ століття, пов'язуючи її виникнення із поширенням пієтизму – другої, поряд із пуританством, центральної складової протестантської релігії. Рефлексія над деградуванням науки в гітлерівській Німеччині привела його до формулювання концепції наукового етосу, своєрідного фундаменту цього особливого інституту. Він досліджував механізм наукової кар'єри, соціальні умови відкриттів і винаходів, зокрема феномен одночасних відкриттів, питання визнання в науці, функціонування спільноти вчених, а також різноманітні патологічні явища в науці: плагіат, фальшування, вибіркковість і прикрашання експериментальних результатів.

### ЛІТЕРАТУРА

R. K. Merton. *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*. Warszawa 1982: PWN.

J. H. Turner. *Podjęcie akcentujące bilans funkcji: Robert K. Merton // Struktura teorii socjologicznej*. Warszawa 1985: PWN.

P. Sztompka. *Merton // Encyklopedia socjologii*, т. 2. Warszawa 1999: Oficyna Naukowa, с. 199–203.

## Чотири аспекти структури

Аналізуючи поняття соціальної структури, досі ми говорили в загальному, що це конфігурація зв'язків між соціальними позиціями. Втім варто пригадати, що, характеризуючи соціальні позиції, ми вказували чотири типи пов'язаних із ними атрибутів. Це, по-перше, соціальні ролі, тобто нормативно окреслені обов'язки та повноваження кожного, хто має певний статус. По-друге, це типові для відповідної позиції погляди та переконання. По-третє, характерні для неї інтереси та життєві шанси. І по-четверте, типові напрями взаємодій особи, яка має такий статус.

Через соціальні відносини атрибути одного статусу певним чином співвідносяться з атрибутами іншого статусу. Різні співвідношення бувають між соціальними ролями: відносини є збалансованими, коли правам і обов'язкам однієї сторони відповідають права і обов'язки другої сторони, а у протилежному випадку відносини є експлуаторськими. Між поглядами й переконаннями, що характеризують окремі статуси, теж існують, виникають певні відносини. Консенсусні соціальні відносини, оперті на подібності поглядів, – це щось одне, а зовсім інше – коли з'являється відмінність у поглядах, що легко спричиняє суперечки. Схоже з інтересами й життєвими шансами. Узгодженість інтересів надає соціальним відносинам кооперативного характеру, а розбіжність інтересів призводить до напружень і конфліктів. Врешті, залежно від напрямів типових взаємодій, соціальні кола або накладаються, або ізолюються: наприклад, кола знайомих соціолога й історика, які працюють в тому самому університеті, накладаються, а кола приятелів священика й автомобільного дилера навряд чи перетинаються. Інша суто формальна риса стосується того, чи ми шукаємо партнерів взаємодії серед собі подібних (гомофілія), чи серед відмінних від нас (гетерофілія).

Це свідчить, що форму соціальних відносин можна охарактеризувати чотирма аспектами, які стосуються співвідношень між нормами, між переконаннями, між інтересами та між каналами взаємодії. Переносячи це на соціальну організацію і притаманну їй структуру, також можна виокремити чотири виміри структур. Назвімо їх так: нормативна структура, ідеальна структура, структура інтересів і структура взаємодій. **Нормативна структура** – це мережа зв'язків між нормами, згідно з якими в межах організації діють особи, які мають у ній різні статуси.

Зважаючи на це, глибоко характеризують організаційну структуру такі риси, як, наприклад, згода, взаємна комплементарність, систематичність правил і норм, прецизійне розмежування компетенцій, раціональний поділ праці. Це ситуація, коли нормативна структура є гармонійною. І навпаки, норми і правила, за якими діють люди в різних статусах, можуть бути взаємно суперечливими, не припасовані одне до одного, можуть взаємно себе блокувати, компетенції можуть накладатися. Це хаотична нормативна структура. Наголосімо, що ми описуємо тут суто формальні риси структури, незалежно від того, про які конкретно норми і правила йдеться.

**Ідеальна структура** – це мережа зв'язків, у межах організації, між переконаннями та поглядами осіб, що мають різні статуси. Тут знову виникає істотна різниця між гомогенними щодо переконань структурами, незалежно від суті цих переконань, та гетерогенними з цього погляду організаціями. Про перші скажемо, що їм властивий консенсус (приклад: церковна організація, що визнає спільні правди віри), про другі – що їм властивий плюралізм поглядів (приклад: науковий інститут, парламент). Суттєва різниця полягає між ситуацією, коли нам відомі погляди і переконання інших партнерів в організації, і ситуацією, коли вони нам невідомі. Якщо вони нам відомі, то кажемо, що структура прозора, у другому ж випадку – що вона секретна (Гордон Олпорт описував важливий у такій ситуації психологічний феномен «плюралістичного невідання»).

**Структура інтересів** (шанси доступити до поцінованих у певному суспільстві благ, тобто до привілеїв, або ж зазнати утисків) також може набувати характерного вигляду незалежно від того, про які інтереси йдеться. Коли інтереси подібні, структура буде радикально відмінна від ситуації, коли інтереси відрізняються. Близькою до першого полюсу є сім'я, де значна частина інтересів спільна для всіх членів сім'ї. Протилежним прикладом може бути уряд, де кожне міністерство намагається проштовхнути власні вимоги й отримати більше коштів на їх реалізацію. Коли інтереси та життєві шанси, пов'язані з різними позиціями в рамках організації, не тільки різні, але й нерівні, то говоримо про неегалітарну структуру. Ральф Дарендорф, у дусі раннього Марксового аналізу класових структур, вводить поняття «імперативно скоординованих спільнот» – щоб описати такі організації, у яких виникає непереборна суперечність інтересів між керівниками та підлеглими, начальниками і працівниками.

Прикладом для нього є організація промислового підприємства або бюрократична адміністративна структура.

І врешті **структура взаємодій (інтеракційні структури)**, тобто типові форми комунікації між особами, що мають різні статуси в організації, можуть характеризуватися або відкритістю, тобто легкістю у встановленні та підтримуванні контактів, або ж навпаки – перешкодами й обмеженнями в цьому плані. Коло друзів, сім'я – це приклади відкритих структур, натомість фірма, уряд – це структури, де існують позиції, закриті для безпосередніх контактів (директори, президенти корпорації, міністри). Важливою також є форма комунікаційних каналів (яку ми розглянули раніше) та соціометричні конфігурації.

Кожна з цих структур, проявляючись у рамках організації, має свій вплив на її функціонування, атмосферу взаємин, досягнення цілей організації.

## Динаміка структур

Досі ми розглядали організаційні структури в їхній статиці. Тимчасом, як і все в суспільному житті, самі форми та способи укладу «соціального простору» виявляються плинними, зазнають безнастанних перетворень і змін. Провісником динамічного погляду на соціальні структури був Норберт Еліас. Він увів поняття **фігурації** для характеристики структур, що перебувають у неспинному процесі кристалізації і розпаду. А прикладом був для нього танець. Дивлячись на танцівників або на весь танцювальний зал, ми бачимо неперервний рух, плавну зміну постав, позицій. Але ж за цим криються певні форми, які дають нам змогу сказати, що ми бачимо вальс, фокстрот або рок-н-рол. У соціумі ми також немовби танцюємо на суспільній сцені, діємо, входимо у взаємодії, соціальні відносини, тільки-но з наших безнастанних акцій, реакцій виникають форми цих відносин, через наші дії вони продукуються і репродукуються.<sup>1</sup> Із концепцією Еліаса прямо пов'язане поняття **структурації**, що впровадив Ентоні Гідденс, саме звучання якого має наводити на думку про іманентну динамічність усіх соціальних форм.

Наявні структури формують ті рамки, у яких розгортається діяльність людей. Тому вони суттєво впливають на перебіг дій, детермінують,

---

<sup>1</sup> N. Elias. *What is Sociology?* London 1978: Hutchinson.

поряд з іншими чинниками, перебіг дій. Така структурна детермінованість є двоякою. З одного боку, негативною, обмежувальною – бо структури створюють бар'єри, поза які дії не можуть вийти, замикають репертуар можливих дій; з другого боку, позитивною – бо структури дають свободу щодо деяких дій, допомагають і стимулюють.

Найчастіше в повсякденному житті ми маємо справу зі структурними обмеженнями. Кожна людина відчуває якийсь суспільний тиск, якісь наперед установлені бар'єри для її свободи. Хотілось би спати до полудня, але треба вставати й іти на роботу; хотів би піти в кіно, а треба йти на семінар; з радістю пішов би на побачення зі співачкою Галінкою Млинковою, але не маю шансів з нею познайомитися; думаю, що представники якоїсь етнічної чи расової групи справді нетямущі й ліниві, але соромно в цьому зізнатися; певно, добре було б відсвяткувати Новий рік в готелі «Шератон» в Сопоті, але не маю потрібних для цього двох тисяч злотих. Наші прагнення, мрії, переконання, амбіції постійно зіштовхуються з якимись зовнішніми перешкодами. Переважно вони мають соціальну природу, закодовані в обмежувальних структурах.

Значно рідше ми бачимо позитивне значення структур: те, що вони уможливають, полегшують, стимулюють певні наші дії. Структури, що нас оточують, – це трохи як повітря, воно невидиме, прозоре, але необхідне для життя. Як би ми привіталися із знайомим на вулиці, коли б він не знав, що саме такий сенс має знімання капелюха (а це визначають звичаєві норми нашої культури, вписані в нормативну структуру); як пішли б на лекцію, якби не знали, хто читає, на яку тему, о котрій годині й у якій аудиторії (а це, власне, визначає структура взаємодії); звідки ми б знали, о котрій годині зійде сонце, якби не астрономічне знання (включені в ідеальну структуру); що би стало з нашою владою, якби нас ніхто не слухався (а такий послух гарантує система ієрархічних рівнів у структурі інтересів).

Спробуймо підсумувати те, що було сказано про двосторонні – обмежувальні та стимулювальні – функції соціальних структур. **Структура взаємодій** замикає певні комунікаційні канали, унеможливаючи контакт між деякими особами або деякими соціальними позиціями (підданий не має прямого доступу до короля, простий заявник – до міністра, солдат – до генерала, за бенкетним столом можливо розмовляти тільки із сусідами ліворуч чи праворуч), натомість вона відкриває інші канали, стимулюючи або полегшуючи взаємодію (професор призна-

чає консультації, щоб зустрітися зі студентами, на вихідних організовується вечірка для знайомств, в італійських містечках вечорами виходять на ринок, щоб поговорити зі знайомими, у Нью-Йорку самотні особи можуть піти до численних барів для самотніх *singles bars*, щоб зав'язати знайомства, митці зустрічаються у кав'ярнях, бізнесмени – в ексклюзивних клубах).

**Структура інтересів** обмежує засоби, необхідні для певних дій (бідна людина не обідає у дорогому ресторані, нікому не відома особа має невеликі шанси виступити по телевізору, а той, хто не має авторитету, не може нічого нікому наказати), але вона може й сприяти певним діям, забезпечуючи необхідні засоби (високоосвічена людина може претендувати на відповідну професійну посаду, перед відомим митцем відчиняються всі двері, мільйонер може дозволити собі найдорожчі забаганки і задоволення).

**Нормативна структура** забороняє певні дії або намагається знеохотити до них (не вбивай, не чужолож, не кради), але також і наказує виконувати певні дії або схиляє до них (одягайся модно, вчиняй шляхетно, допомагай ближнім).

**Ідеальна структура** передбачає відкинення певних переконань (забобонів, міфів, упереджень, шовіністичних доктрин), але водночас вимагає визнання інших (наукових, раціональних, демократичних).

Такими різноманітними способами, негативними і позитивними, будуючи бар'єри й відкриваючи можливості, структури визначають поле, на якому люди діють та взаємодіють. Структури встановлюють стабільні рамки для людської активності.

## Найважливіші поняття розділу

**ІДЕАЛЬНА СТРУКТУРА:** конфігурація переконань і поглядів, що їх виявляють у певній організації люди, які мають у ній різні статуси.

**МІКРОСТРУКТУРА:** мережа зв'язків між елементарними складовими соціального життя – діяльними індивідами.

**НОРМАТИВНА СТРУКТУРА:** конфігурація норм, згідно з якими діють, у рамках організації, особи, що мають у ній різні статуси.

**СОЦІАЛЬНА СТРУКТУРА:** чиста конфігурація, форма різноскерованих соціальних відносин, незалежно від того, між ким вони виникають і чого стосуються.

**СОЦІОГРАМА:** графічне зображення соціометричної структури.

**СОЦІОМЕТРИЧНА СТРУКТУРА:** уклад взаємних симпатій, антипатій чи байдужості, що виникають і проявляються між членами групи.

**СТРУКТУРА ВЗАЄМОДІЙ (ІНТЕРАКЦІЙНА СТРУКТУРА):** типові напрями ініціювання взаємодій між особами, що мають різні статуси в організації чи групі, а також доступні для цього комунікаційні канали.

**СТРУКТУРА ІНТЕРЕСІВ:** характерний для групи чи організації розклад шансів доступу її членів до благ, які становлять суспільну цінність.

**СТРУКТУРА СПОРІДНЕНОСТІ:** своєрідні взаємини між членами ближчої чи дальшої родини, які виникають за фактом народження або через подружній акт (у другому випадку в повсякденній мові говоримо про свояцтво).

**СТРУКТУРАЦІЯ:** процес формування, репродукування і використання структур у діях членів суспільства.

**ФІГУРАЦІЯ:** структура, розглянута в динаміці, у безнастанній, плавній змінності, процесах кристалізації та розпаду.





## Розділ 8

# Соціальний капітал

Як ми бачили в попередніх розділах, соціальний простір наповнений різними **соціальними відносинами**: починаючи від випадкових соціальних контактів, через взаємодії, соціальні відносини, соціальні зв'язки, аж до емоційно сильних, хоч абстрактних та анонімних, уз, які окреслюють категорію «ми», тобто визначають соціальні ідентичності. Загальний погляд, що охоплює суть особливого об'єкту, який називаємо суспільством, вимагає конкретизації. Вона може відбуватись у двох напрямках. Із перспективи індивіда, кожен член суспільства діє у власному, унікальному соціальному просторі, має свій неповторний набір «інших», з якими його пов'язують різні зв'язки – різної сили і різної суб'єктивної важливості. Цей **приватний простір** – маленький фрагмент ширшого соціального простору, у якому ми живемо. Розгляньмо який-небудь гіпотетичний приклад: пан Х, адвокат, має у своєму приватному просторі найближчих членів сім'ї, друзів, знайомих, колег по роботі (інших адвокатів), партнерів своєї професійної ролі (суддів, прокурорів, судових чиновників), сусідів, врешті – осіб, з якими стикається спорадично, час до часу (дільничного лікаря, листоношу, продавця в сусідній крамниці чи в газетному кіоску, автомеханіка тощо). Пан Х – поляк, краків'янин, член профспілки та вболівальник «Вісли»; певна емоційна солідарність пов'язує його з усіма поляками, краків'янами, адвокатами і вболівальниками цієї футбольної команди, попри те, що він зустрічається лише з окремими представниками цих

категорій. Про всіх він готовий сказати «ми» і потрактувати як важливих визначників своєї соціальної ідентичності.

Приватний соціальний простір упорядкований за силою і важливістю зв'язків. У його серцевині зазвичай перебувають інтимні, сімейні взаємини, а потім, немовби концентричними колами – взаємини з друзями, знайомими, співробітниками, аж до найменш істотних спорадичних контактів. Інтенсивність зв'язків, їхній зміст, емоційне забарвлення – різні в різних колах. В епоху мобільних телефонів список найважливіших для нас зв'язків знаходимо в адресній книжці в телефоні чи реєстрі розмов. Тому поліція надає такого великого значення тому, щоб забезпечити від різних маніпуляцій SIM-картки підозрюваного, а також отримати від оператора мережі білінги його розмов.

Однак на соціальний простір можна подивитися не тільки з індивідуальної перспективи. Другий напрям, у якому можна конкретизувати погляд на соціальний простір, полягає у тому, щоб подивитися на нього як на властивість соціальних груп чи категорій, словом, спільнот різного масштабу. Тип зв'язків між членами якоїсь спільноти, їх сила, важливість, характер, тривалість, що разом окреслюємо як **спаяність**, – різняться між собою спільноти і впливають на їхній спосіб функціонування. З одного боку, маємо, наприклад, позначені сильною спаяністю сімейні групи (чи з цілком іншої сфери – мафії, які не без причини називаємо часом «сім'ями»), а з другого боку – випадковий набір учасників щотижневого виїзду на лижі. Щобільше, у групах того самого типу може виступати цілий спектр рівнів спаяності. Наприклад, у відомих футбольних командах-переможцях загалом виступає більша спаяність, яку називають *team spirit*, або командним духом. А в тих командах, що перебувають внизу турнірної таблиці, часто натрапляємо на антипатію та конфлікти між необдуманно дібраними спортсменами. У цьому випадку характер соціального простору визначає цілу групу і суттєво впливає на успіх її групових дій.

Відкриття того, що наш приватний, індивідуальний соціальний простір є важливим чинником, від якого залежать наші досягнення або поразки, і що стан соціального простору у групі визначає її ефективність або безсилля як групи, привело до появи у мові соціології поняття соціального капіталу.

## Види капіталу

Це поняття підказує думку, що мережа соціальних зв'язків – чи то приватна, особиста, довкола кожного окремого члена суспільства, чи то колективна, що характеризує цілу групу, становить певний капітал. Задумаймося, чому категорія капіталу, запозичена з іншої сфери, передовсім з економіки, виявляється тут корисною.

Найзагальніше уявлення про капітал охоплює три елементи. По-перше, капітал – це певний ресурс, корисний для його власника (індивіда чи групи). По-друге, капітал має таємничу, але водночас дуже привабливу властивість, що коли ми його використовуємо, то він помножується, приносить своєму власникові користь (наприклад, прибуток). По-третє, капітал можна обміняти на інші ресурси, блага чи цінності (як, наприклад, повідомляє реклама: «Купиш майже все на картку Master Card!»).

Найчастіше поняття капіталу застосовується до господарської сфери. Ми говоримо про **економічний або фінансовий капітал**. Таким розуміння капіталу ми завдячуємо класичній політичній економії. Карл Маркс, наприклад, визначав капітал як особливий вид благ, «продуктивні сили», які, будучи урухомлені у процесі виробництва, приносять «додаткову вартість», тобто прибуток для власника. Він зараховував до продуктивних сил сировину, матеріали, машини, оброблювану землю і, нарешті, самі гроші, які, коли їх ввести в оборот через інвестиції, помножуються. Пояснення цієї таємничої сили капіталу, джерело «додаткової вартості» він вбачав у визиску й експлуатації безпосередніх виробників, «пролетаріату», власниками капіталу – «капіталістами», які диктують несправедливо низьку заробітну платню.

Економічне розуміння поняття капіталу розширює категорія **капіталу культурного**, яку в другій половині ХХ століття запровадив відомий французький соціолог П'єр Бурдьє. Як і Маркс, Бурдьє приймає дихотомічний, двочленний образ «тріснутого» суспільства, поділеного на тих, які вгорі, і тих, які внизу, маси. Однак перевага еліт для нього полягає у володінні не тільки економічним капіталом, але й успадкованими із покоління в покоління завчених культурних навичок. Таких, наприклад, як спосіб висловлюватися, їсти, одягатися, манери, етикет повсякденного життя, *savoir vivre* (вміння жити), навичка до читання, культивування високих форм мистецтва та участь у товариському й

культурному житті. Навчаючись в елітарних школах, обертаючись в елітарних колах і беручи участь в елітарних імпрезах, їхні учасники вдосконалюють, поширюють і збагачують свій культурний капітал. А його можна обміняти на інші блага, він приносить відчутні переваги й вигоди, коли члени еліт входять на конкурентний ринок вищої освіти (бо їм краще вдається навчання), ринок праці (бо їм легше отримати хорошу посаду), матримоніальний ринок (бо мають більше шансів знайти цікаву «партію»). Культурний капітал відкриває шлях для кар'єри й життєвого успіху.<sup>1</sup>

На інші, дедалі більш метафоричні поширення поняття капіталу натрапляємо в повсякденній мові. Наприклад, коли ми говоримо про **освітній капітал**, то наголошуємо на важливому ресурсному значенні здобутих знань, умінь та компетенцій. Подібність до капіталу полягає, по-перше, в тому, що цей ресурс сам, немовби автоматично, помножується. Що більшим знанням ми володіємо, то більше ми свідомі нашого незнання: щоразу більше бачимо загадок, ставимо собі щоразу більше запитань, шукаємо відповіді і знаємо, де їх шукати. Знання мотивують до безнастанного їх поширення. Щобільше, раз здобуті знання зазвичай неможливо втратити (крім випадків клінічної амнезії, синдрому Альцгеймера тощо). Вони замкнені в наших головах, а отже, ніхто не може в нас їх вкрати чи відібрати (на відміну від матеріальних благ, які наражаються на такий ризик). Але найважливіше те, що в добре організованому суспільстві знання відкривають кращі життєві шанси: знання можна обміняти на добру роботу, вищі заробітки й доступ до омріяних благ. Таку модель ідеального суспільства, у якому освіта, підготовка, праця над собою приносять пропорційну до докладених зусиль користь і нагороду, описували у т. зв. функціональній теорії стратифікації американські соціологи Кінгслі Девіс і Вілберт Мур<sup>2</sup>. Про цю теорію я докладніше розповім у розділі про соціальну нерівність.

Інше повсякденне застосування поняття капіталу стосується здоров'я і фізичної справності. Усвідомлення того, що добре біологічне самопочуття є умовою *sine qua non*, обов'язковою умовою, реалізації всіх наших мрій та життєвих планів і що воно не є лише справою долі, а великою мірою залежить від нас самих, – таке усвідомлення виразно

<sup>1</sup> Див.: P. Bourdieu, J. C. Passeron. *The Inheritors*. Chicago 1979: Chicago University Press, а також *Reproduction. In Education, Culture and Society*. New York 1971: Sage.

<sup>2</sup> Див.: K. Davis, W. E. Moore. *Some principles of stratification // American Sociological Review*, nr 2/1945, с. 242–249.

поширюється у наш час. Ми надаємо дедалі більшого значення **капіталу здоров'я**, не лише вдаючись до все досконаліших форм терапії, коли стикаємося з хворобою, але й дбаючи про стан і справність організму, що дає змогу запобігти хворобі. Здорове харчування, дієта, біг, їзда на велосипеді та інші форми тренування, відмова від куріння, обмеження алкоголю стають предметами суспільних кампаній, позитивних мод і снобізмів. Фармацевтичний ринок завалюють щоразу новими дієтичними добавками, поживними речовинами і профілактичними ліками, а косметичний ринок процвітає як ніколи досі. З'являються нові, невідомі раніше інституції: фітнес-клуби, салони масажу, спа-центри. Стрімко розвивається пластична хірургія, яка допомагає покращити нашу тілесну оболонку. Поняття капіталу здоров'я цілком має сенс, адже здоров'я – це важливий ресурс, який ми можемо зміцнювати чи помножувати, бо, раз заінвестувавши в нашу фізичну форму, починаємо дбати про себе дедалі більше, а щонайважливіше – це ресурс, який можна вимінити на інші цінності: професійну активність, інтенсивну участь у суспільному житті, задоволення від життя, оптимізм.

Культурний капітал, освітній капітал і капітал здоров'я іноді разом окреслюють як різновиди **соціального капіталу**. Ми вживаємо цей термін зокрема тоді, коли хочемо наголосити, що успіх якихось колективних починань, наприклад, реформ, революцій чи таких важливих для нас у Польщі системних трансформацій залежить не тільки від форми соціальної організації, інституцій, законів – але й від того, що Ірем Грін у назві свого славного роману називає «людським чинником» (human factor), тобто від якісного рівня громадян, їхньої освіти, культурних навичок, цивілізаційних компетенцій, ментальності, настроїв.

Усі різновиди капіталу можна розглядати як належні індивіду, як його індивідуальний капітал: мої гроші, мої культурні навички, моя освіта, моє здоров'я. Але їх можна трактувати також і як такі, що належать групі людей, суспільству, середовищу. Ось кілька прикладів згаданих різновидів капіталу. Так рівень добробуту характеризує всю країну, попри те, що він є середнім арифметичним від заробітку громадян. Культурне домінування еліти, що його Бурдьє окреслював як «**символічне насильство**», є властивістю всієї цієї соціальної верстви, яка накидає свої преференції, мрії і стиль життя іншим групам, хоч, очевидно, це домінування пов'язане з елітарним становищем членів еліти. За рівнем освіти громадян, який вимірюється, наприклад, відсотком

осіб з вищою освітою чи відсотком молоді, яка вступає у виші, відрізняються між собою цілі суспільства. Аналогічно і стан здоров'я всього суспільства, представлений статистичними даними про захворюваність чи середню тривалість життя, цілком по-різному виглядає в різних країнах. Отже, капітал має і індивідуальний вимір, і колективний. Те саме стосується соціального капіталу, який розглянемо далі.

## Мережа зв'язків як цінний ресурс

В основі категорії соціального капіталу лежить інтуїція, що багатий соціальний простір, або інакше – мережа зв'язків між індивідами, багата кількісно (численні зв'язки) і якісно (сильні зв'язки), є цінним ресурсом індивіда та суспільства. Протягом кількох років у додатку до *Gazety Wyborczej* друкувалися інтерв'ю з чільними постатями польського бізнесу – тими, котрим трансформація системи принесла життєвий успіх. У відповідях на стандартне запитання про секрет успіху постійно з'являвся мотив соціальних контактів, що їх співрозмовники вважали важливішими для бізнесової кар'єри, ніж початкові фінансові ресурси. «Важливішим від того, що маєш, є те, кого знаєш», – говорили вони майже в унісон. Подібно до мольєрівського мес'є Журдена, який «не знав, що говорить прозою», вони не знали, що говорять саме про соціальний капітал.

Поняття соціального капіталу ввели в соціологію двоє авторів: згаданий уже П'єр Бурдьє і американський соціолог Джеймс Коулмен. Тим самим було розпочато дві дослідницькі традиції у неймовірно популярному нині вивченні соціального капіталу.

Бурдьє прийняв **індивідуалістичну перспективу**, трактуючи соціальний капітал як «власність» індивіда, унікальне коло її родини, коло друзів, приятелів, її середовище.<sup>3</sup> Адже ми все наше життя, від народження до смерті, оточені якимись важливими для нас «іншими». Втім, як зауважив британський соціолог Рей Пал, склад цього соціального оточення постійно змінюється, а особливо в головні моменти життя, наприклад, коли йдемо до школи, вступаємо в університет, починаємо працювати, коли відходять батьки, коли вирішуємо одружи-

<sup>3</sup> Див.: P. Bourdieu. *The forms of capital // Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education* / ред. J. Richardson. New York: Greenwood Press.

тися, коли народжуються діти, коли виходимо на пенсію. Він запропонував образний термін – «**соціальний ескорт**». Цей ескорт супроводжує нас ціле життя, і в ньому постійно хтось вибуває, а хтось прибуває. «Я вживаю термін “соціальний ескорт”, щоб описати флуктуації форми особистої спільноти, яка супроводжує нас протягом життя»<sup>4</sup>. Це нагадує поетичну метафору «карнавальної процесії» у відомій пісеньці Марека Грехути. А оскільки наша людська доля неухильно веде нас на цвинтар, то можна вжити й іншу метафору: «соціальної похоронної процесії».

Коулмен прийняв **колективістську перспективу**. Його цікавила частота й інтенсивність соціальних зв'язків цілих груп і вплив соціального капіталу в такому його розумінні на реалізацію спільних, групових цілей. Інспірацією для нього були емпіричні дослідження, які він виконав у середовищі торговців діамантами в Нью-Йорку. Цю торгівлю монополізувала етнічно й релігійно однорідна група ортодоксальних євреїв. Жодна інша група не витримувала конкуренції з ними – вони пропонували найкращу якість за найнижчу ціну. А водночас мали величезні прибутки. Таємницю їхнього успіху Коулмен вбачав власне у внутрішній спаяності цієї групи, міцному зв'язку її членів, опертому на довірі, лояльності і взаємності. У здійснюваних поміж собою трансакціях вони не мусили укладати дріб'язкових контрактів, наймати нотаріусів, вирішувати справи в судових процесах. Так вони заощаджували трансакційні або, як їх називають економісти, «зовнішні» кошти, що робило їх позаконкурентними на ринку. Соціальний капітал усієї групи використовувався для збагачення всіх і кожного зосібна.<sup>5</sup>

## Індивідуалістська концепція соціального капіталу

Індивідуалістська дефініція соціального капіталу в найзагальнішому вигляді окреслює його так: соціальний капітал – це «ресурс індивідів, який вони використовують у своїх діях і який криється у соціальних зв'язках»<sup>6</sup>. Тут визначено, де розташований цей вид капіталу, – в мережі соціальних зв'язків. Але в чому полягає корисність мережі зв'язків для

<sup>4</sup> Див.: R. Pahl. *On Friendship*. Cambridge 2000, p. 9.

<sup>5</sup> Див.: J. Coleman. *Social capital in the creation of human capital* // «American Journal of Sociology», nr 94/1988, p. 95–120.

<sup>6</sup> Див.: N. Lin. *Social Capital. A Theory of Social Structure and Action*. Cambridge 2001: Cambridge University Press.

дій індивіда? Різні поняття соціального капіталу пов'язує тут одна ідея: багата мережа соціальних зв'язків допомагає збільшити наші капітальні ресурси через доступ до засобів, які є в розпорядженні інших, пов'язаних із нами цими зв'язками. Саме так визначає соціальний капітал П'єр Бурдьє: «Це ресурс, який становлять довготривалі соціальні зобов'язання і зв'язки, як-от членство в групі або в мережі, які можна мобілізувати, щоб отримати доступ до інших цінних ресурсів»<sup>7</sup>. Словникове визначення дуже подібне: «Соціальний капітал – це відносини між індивідами, сім'ями, групами чи спільнотами, які полегшують доступ до корисних ресурсів»<sup>8</sup>.

Однак з'являється потреба в подальшій конкретизації: до яких засобів ми отримуємо доступ? І тут треба вказати цілу гаму можливостей. Найперше – це доступ до чіхось економічних ресурсів. Добре мати багатих родичів або друзів, бо в разі чого вони позичать гроші, дадуть машину, дозволять переночувати у своєму домі. Не менш важливим є доступ до інформації, яку має у своєму розпорядженні хтось інший. Про це добре знають інвестори, для яких вчасно, раніше за інших роздбути економічна інформація може означати високий прибуток. А комісія ринкового нагляду пильнує, щоб така інформація, роздбути нелегально, не давала несправедливих конкурентних переваг. Коли я не розумію якихось явищ, а маю у своєму оточенні когось, хто є авторитетним спеціалістом у цій сфері, то звернуся до нього і сягну до його знань. Коли я маю життєву проблему, то пораджуся з кимось старшим, досвідченішим, звернуся до його життєвої мудрості. Коли маю якийсь дрібніший клопіт, наприклад, поламався автомобіль чи тече кран, то звернуся до фахівця – механіка чи сантехніка, а якщо ми знайомі особисто, то шанси на швидкий і ретельний ремонт будуть вищими.

Часом може бути потрібна не так інформація і знання, як допомога й підтримка. Добре мати серед друзів лікаря, бо коли захворію, то можу отримати більш особисту та ґрунтовну допомогу. Так само й коли у моїй мережі зв'язків є адвокат, то він краще захистить, коли мене помилково арештують. Добре також знати відомих людей у своїй сфері, бо їхня оцінка, рекомендація чи рецензія, коли я шукаю роботу, намагаюся отримати підвищення або видати книжку, матимуть більший

<sup>7</sup> P. Bourdieu. *The forms of capital*, цит. праця, с. 248.

<sup>8</sup> J. Manza. *Social capital* // *The Cambridge Dictionary of Sociology* / ред. B. S. Turner. Cambridge 2006: Cambridge University Press, p. 557.



вплив. Тут я звертаюся до їхньої репутації. Саме тільки знайомство з відомими людьми може підвищити мій престиж. Тому так радо користуюся нагодами сфотографуватися із зірками. Одним із секретів успіху «Солідарності» на перших виборах 1989 року були фото кожного з кандидатів із Лехом Валенсою, тоді загально шанованим і визнаним харизматичним лідером руху. Не зашкодить також знати впливових, наділених владою людей, бо вони можуть мене своїми впливами підтримати. А саме тільки покликання на такі знайомства, поява на прийняттях чи поплескування по плечі може зробити враження і допомогти підвищити престиж чи здобути довіру контрагентів-підрядників. Часом такий автомаркетинговий трюк називають гало-ефектом (чи ефектом ореолу), бо як Сонце творить довкола себе ореол випромінювання, так наближення до когось важливого чи відомого дозволяє нам «зігрітися» його славою.

У суспільстві із глибокою спеціалізацією та розвинутим поділом праці я постійно потребую інших, що є постачальниками благ і послуг, які я сам не зміг би створити чи здобути. Крім того, у дуже багатьох ситуаціях мої приватні цілі я можу досягнути тільки у співпраці з іншими, як член ширшої групи (наприклад, коли граю у футбольній команді чи в симфонічному оркестрі, коли працюю в науково-дослідній групі, воюю у військовому підрозділі, є членом підпільної організації, суспільного руху чи політичної партії). Тільки через інших і завдяки іншим я можу реалізувати власні цілі та цінності: забити гол, почути овації і виклики на біс на концерті, перемогти ворога, захистити природу, вибороти свободу і справедливість.

Окрім цих вимірюваних переваг – **інструментальних**, як ми кажемо, – наявність розвинутої мережі зв'язків приносить також винагороди тоншої природи, але надзвичайно важливі, що їх ми окреслюємо як **автотелічні**. Можливість мобілізувати цю мережу в разі потреби дає почуття екзистенційної безпеки та емоційної підтримки. Я не є сам на сам із загрозами та викликами, які несе із собою життя. Я маю на кого опертися. Мережа моїх зв'язків задовольняє іще чотири інші природні людські потреби. Людина – істота, яка розмовляє, отже, ми мусимо з кимось побалакати, попліткувати, понарікати, мусимо мати до кого зателефонувати чи мати кому надіслати електронного листа. Це дається нам легше тоді, коли у своєму розпорядженні маємо багатший соціальний капітал. По-друге, людина потребує аудиторії для

автопрезентації, як писав Джордж Г. Мід. Ми потребуємо «значущих інших», у яких знайдемо підтвердження нашої ідентичності та визнання наших досягнень.<sup>9</sup> Я мушу мати кому похвалитися високою оцінкою на екзамені чи підвищенням на роботі, показати нову краватку чи нове авто, запросити на новосілля чи на хрестини. І знову – тих «інших» я знайду в мережі моїх зв'язків. По-третє, як писав Чарльз Г. Кулі, людина потребує соціального дзеркала, щоб сформувати своє «я», образ самої себе.<sup>10</sup> Те дзеркало – це реакції інших, а особливо «значущих інших» на мої дії. Якщо вони позитивні: інші мене хвалять, нагороджують, захоплюються мною, підтакують, усміхаються, – моє «я» зміцнюється, наповнюється гордістю, оптимізмом, схиляє до активності, подальших досягнень. І навпаки, коли я стикаюся з осудом, критикою, покаранням, відкиненням чи вилученням – тоді набираюся комплексів, маю про себе дуже кепську думку, потрапляю в песимізм і пасивність. І нарешті, по-четверте, людина потребує дороговказів для своїх дій, що звільняють її від тягара постійних вагань, необхідності щоразу приймати рішення і дають змогу виконувати рутинні дії з передбачуваними наслідками. Саме контактуючи з іншими, методом спроб і помилок, ми випрацюємо для себе уявлення про суспільні очікування, норми, цінності, особисті взірці, соціальні ролі, бажані й необхідні в нашому суспільстві, середовищі чи групі. Ми починаємо відрізняти, що наказують, а що забороняють, на що просто є згода, а що є взірцем досконалості чи героїзму, чого, однак, не можна вимагати від усіх.

Ця різноманітна користь від володіння соціальним капіталом – стійка і швидкоплинна, інструментальна й автотелічна – мотивує до того, щоб цей капітал цілеспрямовано збільшувати. Лише мінімально ми його успадковуємо, входячи в мережу сім'ї і кола родичів та осіб, які дружать зі сім'єю. Решта – це наш здобуток. Як і у випадках інших видів капіталу, ми мусимо інвестувати в соціальний капітал: встановлювати хороші взаємини з іншими, плекати їх, підтримувати, зміцнювати. Як пише в економічній стилістиці Нан Лін, «соціальний капітал – це інвестиція в соціальні зв'язки, які мають високу норму прибутку на ринку»<sup>11</sup>. Такі інвестиції означають певні особисті видатки – енергії, часу, затрат

<sup>9</sup> Див.: G. H. Mead. *Umysł, osobowość i społeczeństwo*. Warszawa 1975: PWN.

<sup>10</sup> Див.: C. H. Cooley. *Human Nature and the Social Order*. New York 1902: Charles Scribner's.

<sup>11</sup> Див.: N. Lin, цит. праця, с. 19.

інших ресурсів, – які, однак, переважно повертаються. Вони означають також ризик, що партнер скористається нашою довірою, ошукає нас, буде нелояльним, не відповість взаємністю за допомогу, яку ми надали, забуде про солідарність у момент кризи. Втім альтернативою такого ризику є повна ізоляція, цілковита самотність, яка суперечить соціальній природі людини і не дає змоги задовольнити фундаментальні людські потреби, інструментальні та автотелічні.

## Колективістське розуміння соціального капіталу

Інакшу концепцію соціального капіталу вперше сформулював Джеймс Коулмен. Висновки з досліджень єврейських торговців діамантами в Нью-Йорку, про які ми писали раніше, він узагальнив, поширивши на інші типи груп: товариства, організації, суспільні рухи, політичні партії, спортивні клуби, локальні спільноти, етнічні групи й навіть національні держави. Незалежно від приватних цілей чи прагнень своїх членів, такі соціальні групи різного масштабу мають власні цілі та спільні прагнення: отримати успіх на ринку, виграти вибори, провести закон проти абортів, гарантувати права меншин, виграти матч, домогтися високого розвитку виробництва тощо. Жодну з таких цілей неможливо досягнути самотужки, навіть посідаючи величезний індивідуальний соціальний капітал – усі вони вимагають колективних дій, співпраці багатьох членів.

Від чого залежить колективний успіх, досягнення спільної мети всього колективу, групи, суспільства? Як зауважив Коулмен, однією з істотних умов групового успіху є багата мережа численних, інтенсивних і позитивних зв'язків між членами. Найважливіший тип таких зв'язків – це, як ми вже сказали раніше, **моральні зв'язки**: взаємна довіра, лояльність, взаємність і солідарність. У своїй дефініції Коулмен пише загальніше: «Соціальний капітал – це ті аспекти соціальної структури, які підтримують дії соціальних акторів – індивідуальних чи корпоративних – в рамках цієї структури. Вони уможливають досягнення цілей, які при відсутності таких рис структури були б недосяжні»<sup>12</sup>. Структура – у цьому застосуванні багатозначного, як знаємо, поняття –

---

<sup>12</sup> J. Coleman. *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass. 1990: Harvard University Press, p. 302.

це мережа зв'язків між індивідами чи меншими групами в межах якоїсь більшої, місткішої соціальної цілісності; наприклад, між спортсменами в команді, солдатами в батальйоні, але також між фірмами, які співпрацюють, місцевими організаціями політичної партії, органами міського самоврядування.

Загальне поняття соціального капіталу конкретизує американський політолог Роберт Патнем. Подібно до Коулмена, він знайшов інспірацію в конкретному емпіричному дослідженні. Його цікавила громадянська активність, народжена знизу, або ж прояви громадянського суспільства в Італії. Порівняльні дослідження північної та південної Італії, тобто гараздовитої у промисловому і цивілізаційному відношенні частини (північ) і частини глибоко відсталой і цивілізаційно занедбаной (південь), виявили суттєву різницю: дуже багата й розвинута мережа добровільних товариств, клубів, громадських рухів, неурядових організацій (НДО) в північній Італії та майже повна їх атрофія на півдні.<sup>13</sup> Оскільки природа, і природа суспільства також, не зносить порожнечі, то як замітник позитивної організаційної активності та громадянського суспільства у південній Італії розвинулася мафія, своєрідне «антигромадянське суспільство», злочинна організація, побудована в оперті на тип зв'язків, який іще перед Патнемом британський соціальний антрополог Едвард Бенфілд окреслював як «аморальний фамілізм»<sup>14</sup>. Ідеться про сильну внутрішню інтеграцію малих груп сімейного типу – в буквальному і переносному значенні «сімейних», у сенсі сильного типу зв'язків – егоїстично сконцентрованих на власних інтересах, які агресивно й запопадливо ізолюються і відгороджуються від ширшого суспільства, по суті, з ним воюючи. У цій відмінності громадянських структур на півночі й на півдні Італії Патнем вбачав джерело нерівномірного економічного розвитку, а генезу такої відмінності в розвитку громадянського суспільства вбачав в історії цих регіонів: довгим пануванням сильної авторитарної монархії на півдні і ранньою появою республіканського демократичного устрою на півночі. У своїх подальших дослідженнях Патнем застосував ці спостереження до Сполучених Штатів<sup>15</sup>, верифі-

<sup>13</sup> R. Putnam. *Demokracja w dzialaniu*. Kraków 1993: Znak.

<sup>14</sup> E. Banfield. *The Moral Basis of a Backward Society*. New York 1967: Free Press.

<sup>15</sup> R. Putnam. *Samotna gra w kregle. Upadek i odrodzenie wspolnot lokalnych w Stanach Zjednoczonych*. Warszawa 2008: Wydawnictwa Akademickie i Profesjonalne (укр. переклад: Роберт Патнем. *Гра в кеглі* наодинці: занепад соціального капіталу Америки, в: «І», число 21 (2001).

куючи зроблені століттям раніше спостереження Алексіса де Токвілля, класика політичної філософії XIX століття, який стверджував, що сила американської демократії полягає у здатності й готовності американців до низової мобілізації і творення спонтанних громадських організацій у кожній справі, яка вимагає спільних дій.<sup>16</sup>

Із таких дослідницьких підходів появилося своєрідне розуміння соціального капіталу. Для Патнема це – консолідаційний імпульс, здатність громадян самоорганізовуватися, що веде до появи багатой мережі добровільних товариств, громадських рухів і неурядових організацій, іншими словами – сильного громадянського суспільства.

Однак виникає запитання: яка риса соціальних відносин, соціальної мережі чи, як ми це окреслили метафорично, соціального простору є найвиразнішою у країнах чи регіонах з розвиненим, багатим громадянським суспільством. Патнем відповідає, що цією рисою є довіра, і включає соціальні норми, зокрема їх особливий вид – довіру – у власну, колективістську дефініцію соціального капіталу. Він каже: «Під “соціальним капіталом” я розумію ті елементи соціального життя – мережі, норми й довіру, – які дають змогу членам суспільства успішніше осягати спільні для них цілі... Якщо коротко, то соціальний капітал – це соціальні зв’язки, супровідні до них норми й довіра»<sup>17</sup>. Ще далі йде інший американський політолог Френсіс Фукуяма, для якого соціальний капітал означає «силу суспільства, що впливає з поширення довіри в рамках усього суспільства або його сегментів»<sup>18</sup>. А інший американець, Люсьєн Пай, визначає соціальний капітал як «будування мережі зв’язків та навчання співпраці на базі довіри»<sup>19</sup>.

Довкола концепції Патнема зав’язалася цікава дискусія: якщо соціальний капітал, сила суспільства, виражається, з одного боку, в існуванні численних низових організацій, а з другого – у тому, що соціальні відносини проникаються довірою, то в якому співвідношенні один до одного є ці два боки медалі – що первинне, а що вторинне. Нема сумніву, що між ними існує емпірична кореляція, але що є першопри-

<sup>16</sup> A. de Tocqueville. *O demokracji w Ameryce*, т. 1–2. Kraków 1996: Znak.

<sup>17</sup> R. Putnam. *Tuning in, tuning out. The strange disappearance of social capital in America* // «Political Science and Politics», nr 28/1995, p. 1–20.

<sup>18</sup> F. Fukuyama. *Trust. The Social Virtues and the Creation of Property*. New York 1995: Free Press, p. 26.

<sup>19</sup> L. Pye. *Asian Powers and Politics. The Cultural Dimensions of Authority*. Cambridge, Mass. 1985: Harvard University Press, p. 17.

чиною? Одна школа заявляє, що участь у добровільних організаціях, які реалізують спільні цілі чи цінності своїх членів, є досконалим уроком співпраці, відповідальності й довіри – настанов, які поширюються і на інші сфери суспільного життя. Друга школа вважає, що в суспільстві, просякнутому довірою, громадяни охочіше ініціюють спільні справи, об'єднуються в товариства, громадські рухи та неурядові організації, беручись до співпраці задля спільних цілей. Суперечка не є розв'язаною, і до неї можна додати ще дві гіпотези. Може, є так, як це часто діється в соціальному житті: зв'язок має діалектичний, двосторонній характер і породжує самопідсилювальну, позитивну спіраль, що зміцнює громадянське суспільство. Дещо спрощуючи: спочатку громадяни, схильні довіряти, об'єднуються з іншими та починають спільні дії, а потім у таких добровільних товариствах чи громадських рухах вони входять у часті контакти з іншими схильними довіряти громадянами, зміцнюючи й розвиваючи навичку виявляти людям довіру і самим бути гідними довіри, а потім переносять це в інші сфери своєї діяльності, підвищуючи загальний рівень довіри в суспільстві. Це перша гіпотеза. Друга гіпотеза стверджує, що кореляція не мусить означати казуального зв'язку, іншими словами, обидва аспекти громадянського суспільства, низова активність і довіра, мають свою спільну, третю причину в щасливій історії суспільства, яке, наприклад, не зазнало воєн, революцій чи внутрішніх конфліктів або має довгу традицію глибоко закоріненого демократичного устрою.

## Синтетичне трактування соціального капіталу

Обидва трактування соціального капіталу: одне, згідно з яким соціальний капітал – це власність індивіда, а друге – що розуміє соціальний капітал як характеристику цілих спільнот, – мають багато спільного. По-перше, вони мають ту саму точку зору на роль зв'язків: обидва трактування зводять соціальний капітал до мережі особливого типу позитивних зв'язків, зокрема моральних – довіри, лояльності, взаємності й солідарності. По-друге, обидва трактування наголошують на тому, що такі зв'язки часто є необхідною умовою, а в будь-якому разі сприяють співпраці. А по-третє, результатом наявності соціального капіталу обидва вважають більші шанси для досягнення цінностей, індивідуальних та колективних цілей.

Багаті дані емпіричних досліджень, що опублікував Девід Гальперн<sup>20</sup>, виразно свідчать, що **особистий соціальний капітал** суттєво допомагає в досягненні різного успіху. Він сприяє економічному успіхові завдяки доступу до інформації та впливів, підтримки й допомоги, рекомендацій і думок, кредиту та позички. Сприяє політичному успіхові завдяки доступу до електорату, медій, закритої інформації, середовищ творення громадської думки. Сприяє освітньому успіхові завдяки доступу до інформації про добрі школи та університети, допомозі колег і вчителів, отриманню фінансових засобів для стажування і підвищення класифікацій або доброї роботи, яка не обтяжує навчання. Сприяє доброму споживчому вибору завдяки доступу до неофіційних думок та інформації про товари. Нарешті, і це найбільше примушує задуматися, дослідження показують, що великий обсяг соціального капіталу сприяє здоров'ю і довголіттю, а у випадку хвороби допомагає швидко вилікуватися. Мабуть, тут діє психосоматичний ефект, оскільки психічний стан впливає на фізіологічні процеси. Почуття вкоріненості, підтримки, потенційної допомоги і простого співчуття з боку сім'ї, родини і знайомих допомагає побороти хвороботворні процеси.

Подібно й **колективний соціальний капітал**, що характеризує спільноти різних типів, виявляється надзвичайно важливим для колективного успіху. Якщо у футбольній команді панує *team spirit*, взаємна довіра і співпраця гравців, то ця команда виграє матчі. Військовий підрозділ з високим моральним духом перемагає битви. Якщо у фірмі панує добрий клімат серед працівників, то вона більш конкурентоздатна. Це спостереження можна перенести на щонайскладніший рівень цілих країн і народів. Не випадково соціальний капітал різних держав, вимірюваний передовсім типовим рівнем довіри, явно корелює з досягненнями цих держав. Якщо подивимося на шкалу соціального капіталу від скандинавських країн угорі до африканських держав унизу, з нашою країною десь у верхній половині, то майже ідентичний розподіл побачимо по інших параметрах, де ті самі країни будуть розташовані вгорі і ті самі – внизу. Так буде зі шкалою добробуту й економічного розвитку.<sup>21</sup> Аналогічний паралелізм відкріємо на шкалі функціонування демократії. Але – що, можливо, найважливіше – також на шкалі задоволення від життя, тобто

<sup>20</sup> D. Halpern. *Social Capital*. Cambridge 2005: Polity Press.

<sup>21</sup> Див.: F. Fukuyama. *Trust. The Social Virtues and the Creation of Property*. New York 1995: Free Press.

«щастя» громадяни країн із найвищим соціальним капіталом перебувають вгорі, а країни зі слабким соціальним капіталом – в самому низу. Просто у країнах, де громадяни пов'язані сильними узами довіри, лояльності, взаємності й солідарності, живеться краще.

У реальному соціальному житті обидва види капіталу – індивідуальний і колективний – міцно взаємопов'язані. Уявімо собі, що в моєму колі родини, приятелів, знайомих – в рамках моєї приватної мережі – я досвідчую з боку партнерів порядність, лояльність, взаємність і солідарність. Цей позитивний досвід фіксується і в настанові щодо інших: ми стаємо схильні довіряти іншим і поводитися щодо них відповідально. Виходячи в ширший публічний простір, поза мій приватний світ, у середовище праці, сферу самоврядування, громадської праці чи у світ політики, я переносу туди засвоєну в сім'ї настанову. Якщо це повторюється у випадку багатьох членів суспільства, то народжується колективний соціальний капітал, у нашому прикладі – поширюється атмосфера довіри та чесності вже не тільки вдома, але на роботі, у крамниці, на вулиці – скрізь. Коли виникає такий соціальний клімат, то він набуває ваги «соціального факту», в розумінні Еміля Дюркгайма<sup>22</sup>: зафіксовується, об'єктивізується, набирає нібито зовнішньої, примусової сили щодо індивіда. Словом, стає суспільною нормою. Тоді в моєму приватному просторі відносин я почуваюся зобов'язаним довіряти іншим, самому бути чесним й вимагати чесності. Колективний соціальний капітал впливає на індивідуальний соціальний капітал. Урухомлюється ще один виток самопідсилювальної діалектичної спіралі зміцненої довіри в індивідуальному та колективному вимірах.

Узагальнюючи: потужний соціальний капітал і колективний успіх, що з цього випливає, означає також успіх кожного члена спільноти зокрема, іншими словами, груповий успіх перекладається на успіх індивідуальний. Наприклад, гравець команди-переможця отримує премію, навіть якщо він не забив гола, слабкий гравець у сильній команді має більші шанси на особистий успіх (заробіток, славу, гру в Лізі чемпіонів), ніж сильний футболіст у слабкій команді (яка опускається до другої ліги), політик партії, що виграла вибори, отримує урядову посаду, навіть якщо не має досвіду, кожному громадянинуві живеться краще, якщо в його країні функціонує розвинуте громадянське суспільство, панує довіра і, як наслідок, відбувається швидкий економічний розвиток, а політика служить загальному благу.

<sup>22</sup> Див.: E. Durkheim. *Zasady metody socjologicznej*. Warszawa 1968: PWN.



І навпаки: значний індивідуальний соціальний капітал та індивідуальний успіх, що звідси випливає, переноситься на успіх всієї спільноти. Наприклад, коли в команду приходять гравці, які приносять зі собою, як «придане», свій індивідуальний соціальний капітал і сформовані настанови співпраці, довіри й солідарності, вся команда стає спаяна, *team spirit*, а вони – як це добре знає кожен уболівальник і тренер – є важливішими для виграшу матчу, ніж щонайвищий технічний рівень пересварених між собою чи заздрісних гравців. Коли тисячам підприємців вдається створити у фірмах атмосферу співпраці, довіри, підтримки і в результаті отримати успіх на ринку, то це сумується в економічний успіх усієї країни. Індивідуальне багатство переноситься на добробут усього суспільства.

Спостерігши такі залежності, деякі автори формулюють синтетичне, двостороннє поняття соціального капіталу. Таку дефініцію пропонує у своїй енциклопедії соціологічної теорії Джордж Рітцер, відомий своєю концепцією «макдональдизації» суспільства, про яку згадаємо ширше у розділі про глобалізацію. Для Крістофера Прендергаста соціальний капітал – це «здатність індивіда здобути цінні матеріальні або символічні блага завдяки соціальним зв'язкам або членству в групі, а також здатність спільноти до колективних дій завдяки добровільній участі, довірі до інституції і поведінці згідно з визнаними стандартами»<sup>23</sup>.

## Емпіричні закономірності

Довкола концепції соціального капіталу розвинулося дуже багато емпіричних досліджень. Останніми десятиліттями соціальний капітал став однією із найпопулярніших дослідницьких тем. На спеціальній інтернет-сторінці італійського соціолога Фабіа Сабатіні з університету Ла Сап'єнца в Римі<sup>24</sup> майже щодня з'являється інформація про нові статті, книжки, конференції, семінари, присвячені цій тематиці. У результаті таких численних досліджень сформульовано багато тонких розрізень стосовно видів соціального капіталу, а також виявлено низку закономірностей виникнення і функціонування мереж соціальних відносин. Розглянемо навмання кілька з них.

---

<sup>23</sup> C. Prendergast. *Social capital // Encyclopedia of Social Theory* / ред. G. Ritzer, т. 2. London 2005: Sage, p. 714.

<sup>24</sup> Див.: [www.socialcapitalgateway.org](http://www.socialcapitalgateway.org).

Цікаве розрізнення між **капіталом, що зв'язує** (bonding), і капіталом, що сполучає (bridging), впроваджує Роберт Патнем<sup>25</sup>. У першому випадку зв'язки дуже міцні, інтимні, емоційно насичені, але замкнуті в рамках однієї спільноти, яка відгороджується від інших соціальною дистанцією, своєрідним бар'єром, через який не відбувається важливих контактів чи взаємодій. Близькою до такої характеристики є сім'я, але по-справжньому винятковий випадок – це мафіозні «сім'ї», злочинні організації, у яких внутрішня солідарність набуває вигляду «аморального фамілізму», а зовнішнє суспільство трактується як територія полювання на здобич або джерело загроз. Інший характер має **капітал, що сполучає**. У цьому випадку соціальні зв'язки нав'язуються понад кордонами групових чи класових належностей, всупереч соціальним поділам. Такі зв'язки загалом слабші: контакти більш випадкові, взаємодія вільніша, соціальні відносини менш тривалі. Ще перед Патнемом на це звернув увагу Марк Грановеттер, який ввів розрізнення між сильними і слабкими зв'язками.<sup>26</sup> Однак обидва погоджуються щодо «сили слабких зв'язків», як це називає Грановеттер. На їхню думку, такі слабкі зв'язки – зв'язки, що сполучають, дають змогу членам однієї мережі користати з якісно нових ресурсів, що мають у своєму розпорядженні члени іншої мережі. Те саме діє в інший бік. Припустимо, що я, поціновувач класичної музики, зустрічаю тенісного фаната. Мій соціальний капітал збагачується більше, ніж коли б я зустрівся лише з членами товариства симпатиків філармонії. Бо мені відкривається доступ до цілком нових цінностей: експертизи на тему гри в теніс, інформації про спорядження і найближчі корти, контактів із тренерами, кола партнерів, які регулярно тренуються. А тенісист, з яким я зустрічаюся, має шанс відкрити чар класичної музики і познайомитися з новим середовищем. Інший приклад: в американській шкільній системі професори, як правило, змінюють університети, у яких викладають; не вимагається також, щоб докторант продовжував кар'єру в тому самому вищому навчальному закладі, у якому здобув ступінь. Йдеться про те, щоб зв'язки, які сполучають, – міжуніверситетські зв'язки давали змогу для збагачення досвіду, пізнання інших методів чи стилів праці, а передовсім, щоб розширити соціальну мережу додаванням нових контактів. Такої переваги нема, якщо – як це є у нас – правилом є кар'єра

<sup>25</sup> R. Putnam. *Samotna gra*, цит. праця, с. 40.

<sup>26</sup> M. Granovetter. *The strength of weak ties* // «American Journal of Sociology», nr 78/1973, p. 1360–1380.

в одному навчальному закладі, від навчання до професорської пенсії, і де домінує капітал, що зв'язує та сильна локальна солідарність.

Емпіричні дослідження дали змогу сформулювати кілька закономірностей стосовно капіталу, що зв'язує, і капіталу, що сполучає.<sup>27</sup> Виявилося: капітал, що зв'язує, внутрішньогруповий, який виражається в сильних зв'язках, приносить більше виразної, емоційної, автотелічної користі й задоволення. Натомість капітал, що сполучає із зовнішніми групами через слабкі зв'язки, дає більше інструментальних вигод, через доступ до якісно нових ресурсів. Стверджується також, що чим більшою є різниця між ресурсами груп, тим більший соціальний капітал здобувають ті, що перекидають між ними місток, встановлюючи відносини через групові кордони. Наприклад, науковець, якому вдається сконтактувати із лабораторією Нобелівського лауреата, збільшує свій соціальний капітал незрівнянно більше, ніж коли б він почав співпрацю з колегою із сусідньої кафедри.

Другу цікаву типологію соціальних зв'язків, які становлять соціальний капітал, ввели Роберт Мертон і Пауль Лазарсфельд у класичному дослідженні дружби.<sup>28</sup> Емпіричні результати підтвердили гіпотезу, що основою дружби може бути або сильна подібність партнерів, або навпаки. У першому випадку це: спільні інтереси, політичні погляди, віровизнання, професія, музичні смаки, способи проведення вільного часу тощо. Тоді говоримо про **гомофілію**. Соціальний капітал у такому зв'язку відрізняється від капіталу, опертого на гетерофілії – суттєвій відмінності партнерів з точки зору поглядів, цінностей, смаків, вірувань, професій тощо. Тут зв'язувальним чинником є власне комплементарність, взаємне доповнення одне одного. У таких зв'язках шукаємо не підсилення і підтвердження нашої ідентичності, а радше нового досвіду, інформації та знань, яких нам самим бракує. У цій типології звучить відлуння класичного розрізнення, яке зробив у XIX столітті Еміль Дюркгайм, між «**механічною солідарністю**», опертою на подібності, та «**органічною солідарністю**», опертою на незамінному взаємодоповненні. Для Дюркгайма прикладом другої ситуації була професійна спеціалізація, дедалі глибший поділ праці у суспільстві Нового часу.<sup>29</sup>

<sup>27</sup> N. Lin. Цит. праця, с. 55–121.

<sup>28</sup> R. K. Merton, P. Lazarsfeld. *Friendship as social process // Freedom and Control in Modern Society* / M. Berger і inni (red.). New York 1954: Van Nostrand, p. 18–66.

<sup>29</sup> E. Durkheim. *The Division of Labor in Society*. New York 1964 [1893]: Free Press.

Розрізнення між гомофілією та гетерофілією підхопили соціологи сім'ї, і виявилось, що воно придатне для вивчення подружнього зв'язку, який спирається або на перше, або на друге.

Варте уваги також розрізнення зв'язків інклюзивних та ексклюзивних, а також, відповідно, – двох різних родів соціального капіталу. **Інклюзивні зв'язки** – це такі, зміст, тематика, база яких дуже різно-рідні. Наприклад, я йду з приятелем на каву, але ходжу з ним і в кіно, і на дискотеку, ми дискутуємо про політику, найновіші музичні хіти і плітки бульварної преси; коли я хворію, приятель мною опікується, коли мені бракує грошей – позичає, я можу довірити йому найпотаємніші секрети, він заступається за мене перед обмовниками. Завдяки таким інклюзивним взаєминам я маю доступ до дуже широкої гами цінностей, які має у своєму розпорядженні мій приятель: знання, допомоги, інформації, підтримки, а також автотелічне задоволення від його товариства. Соціальний капітал, опертий на інклюзивних відносинах, надзвичайно багатий і корисний у багатьох відношеннях. Іншим прикладом інклюзивних відносин є, очевидно, подружній зв'язок та інші сімейні стосунки. Натомість **ексклюзивні зв'язки** – це такі, які обмежуються окремою, чітко визначеною тематикою. Зазвичай знайомство з лікарем обмежується лікуванням, а реалізований при цьому соціальний капітал дуже сегментований. Те саме стосується зв'язку з адвокатом, перукарем, продавцем у крамниці, автомеханіком. Тільки велика кількість таких зв'язків дає мені багатий і різноманітний соціальний капітал, придатний для різних випадків і задоволення різних потреб. Звісно, що силу, інтимність, емоційність інклюзивних відносин не порівняти з «холодними», експертськими, спеціалізованими ексклюзивними зв'язками.

Наступна суттєва відмінність є між соціальним капіталом, опертим на зв'язках між індивідами з рівним статусом – горизонтальних зв'язках, або інакше – егалітарних, та соціальним капіталом, опертим на вертикальних, або інакше – ієрархічних зв'язках, що містять компонент нерівності, переваги чи влади. Взаємини між двома учнями у школі, двома університетськими товаришами, двома вболівальниками на матчі, двома чиновниками в офісі – завжди будуть більш спонтанними й автентичними, ніж взаємини учителя і учня, професора і студента, тренера і спортсмена, директора і працівника. У другому випадку мотивацією встановлення тіснішого контакту та тісніших відносин з боку партнера

з нижчим статусом може бути інструментальне й цинічне використання ресурсів, впливів, контактів, посередництва, якими володіє хтось із вищою позицією, бажання отримати його опіку, протекцію, покровительство. Іноді тільки згадка про знайомство з кимось високопоставленим чи демонстрування близькості з ним сприяє підвищенню статусу. А з боку привілейованого партнера може йтися про підпорядкування собі когось, хто від нього залежить, і використання його для егоїстичних цілей. Соціальний порядок, опертий на поєднанні цих двох відмінних інтересів і двох форм соціального капіталу, може закріпитися у вигляді т. зв. клієнтелізму. Емпіричні дослідження дали змогу сформулювати декілька закономірностей. Що вищий статус партнера, то більша його привабливість щодо встановлення соціального зв'язку. Кожен професор хотів би бути на «ти» з ректором, а кожен міністр – з прем'єром. Що вищий статус партнера, то частіше зв'язок має інструментальний характер, полягає радше в пошуку користі, аніж в автотелічній сатисфакції від самого зв'язку. Ті, які хочуть перейти з ректором чи прем'єром на «ти», думають, мабуть, більше про просування і премії, аніж про те, щоб по-товариськи погомоніти за чаркою. Протилежною є ситуація партнерів з рівним статусом: їхній зв'язок переважно має експресивний і автотелічний характер. Врешті, чим вищий статус індивіда, тим легше йому отримати доступ до багатих партнерів із таким самим високим статусом в інших сферах. Цей механізм призводить до формування мішаних еліт, наприклад, близьких зв'язків між політичною, бізнесовою, мистецькою, рідше – науковою елітами. Кожна з цих еліт має у своєму розпорядженні блага чи цінності, бажані для іншої: політичні впливи, фінансові засоби, престижну видимість чи експертні знання. Егалітарний капітал, що сполучає, опертий на зв'язках між різними середовищами з аналогічним високим статусом, має тут переважно інструментальний характер. Члени кожної з еліт хочуть використати доступ до засобів інших еліт для своїх власних – політичних, бізнесових, мистецьких чи наукових цілей. Найменше залежить їм на самих відносинах, про що свідчить легкість, з якою вони їх розривають, коли ці відносини виявляються малокорисними.

## Зростання соціального капіталу

Раніше ми вже писали, що загальною рисою капіталу, до того ж, кожного капіталу, є тенденція до самопомноження. Розглянемо наприкінці цього розділу, що це може означати у випадку соціального капіталу, як соціальний капітал може зростати. Як ми вже згадували, кожен має власну, неповторну мережу відносин з іншими. Але в момент, коли я будую, наприклад, приятельські відносини, мережа відносин мого партнера через цю ланку зв'язується з моєю. Відтепер я маю кращі шанси дістатися до його партнерів у мережі і тим самим збільшую свій потенційний доступ до засобів, якими має не тільки мій безпосередній партнер, але й ціле коло його знайомих, друзів, співробітників. Те саме, очевидно, стосується мого партнера, перед яким стає потенційно відкритою моя мережа контактів. Такий контакт між двома окремими мережами не конче означає повного відкриття їх обох, але створює для цього сприятливі умови.

Більш радикальна ситуація – це переплетення двох соціальних мереж в одну. Коли, наприклад, створюється подружжя, то родини молодої і молодого посвоячуються, та ще й відкриваються шанси «перехресних» контактів через раніше окремі мережі відносин, що їх мали дружина і чоловік. Відтепер ми маємо спільних друзів і знайомих, кожному з нас можуть служити контакти подруга. Подібна ситуація виникає, коли поєднуються дві фірми, інституції чи громадські організації. Інший варіант є тоді, коли фірма, партія, товариство, група збільшуються. Приплив нових членів означає збагачення потенційної мережі контактів, взаємодій та соціальних відносин.

У всіх цих випадках діє певна логіка, добре відома в повсякденному мисленні, яку науковці називають **перехідністю зв'язків**. Це означає, якщо висловитися найпростіше, чотири закономірності: друзі наших друзів – це наші друзі, вороги наших друзів – це наші вороги, вороги наших ворогів – це наші друзі і друзі наших ворогів – це наші вороги.

Соціологічні дослідження впливу на зростання соціального капіталу нових медіатехнологій, зокрема кібернетичної мережі – інтернету, щойно починаються.<sup>30</sup> Тут маємо справу з революційними змінами: доступність партнерів стає практично необмеженою і таким же необмеженим стає діапазон потенційних контактів. Лавиноподібне зростання популярності

<sup>30</sup> D. Barney. *Spółeczeństwo sieci*. Warszawa 2008: Wydawnictwo Sic!.

сайтів соціальних мереж, дискусійних форумів, товариств, клубів, що існують лише віртуально, і багато подібних ініціатив в інтернеті свідчать про те, що збільшення соціального капіталу – це загальне прагнення і потреба, які всі усвідомили. Як вплине на якість соціальних відносин це неймовірне поширення та кількісне збагачення соціального капіталу – питання відкрите.

## Найважливіші поняття розділу

**АВТОТЕЛІЧНА КОРИСТЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ:** позитивні емоції, що виникають завдяки відчуттю вкоріненості у спільноті.

**АМОРАЛЬНИЙ ФАМІЛІЗМ:** соціальний зв'язок мафіозного типу, дуже міцна внутрішня спаяність групи, а водночас оборонна й агресивна ворожість, скерована назовні.

**ГЕТЕРОФІЛІЯ:** соціальний капітал, опертий на зв'язках комплементарності, взаємного доповнення між партнерами, які істотно відрізняються в якомусь відношенні.

**ГОМОФІЛІЯ:** соціальний капітал, опертий на зв'язках подібності між партнерами.

**ЕКСКЛЮЗИВНІ ЗВ'ЯЗКИ:** ті, що обмежені лише однією, вузькою сферою справ.

**ІНДИВІДУАЛЬНИЙ СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ:** коло партнерів, з якими особа має позитивні соціальні відносини.

**ІНКЛЮЗИВНІ ЗВ'ЯЗКИ:** ті, зміст яких охоплює багато напрямів, різні важливі виміри щоденного життя.

**ІНСТРУМЕНТАЛЬНА КОРИСТЬ СОЦІАЛЬНОГО КАПІТАЛУ:** допоміжна роль у реалізації наших цілей.

**КАПІТАЛ, ЩО ЗВ'ЯЗУЄ:** сильні інтимні та емоційні зв'язки між членами групи в її межах.

**КАПІТАЛ, ЩО СПОЛУЧАЄ:** відносно слабкі зв'язки, але між членами різних спільнот, понад кордонами, що їх розділяють.

**КАПІТАЛ:** різні ресурси, які можна вимінювати на інші ресурси і які, коли їх ввести в обіг (використати, застосувати, заінвестувати), збільшують свою вартість.

**КОЛЕКТИВНИЙ (ГРУПОВИЙ) СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ:** щільність та інтенсивність позитивних соціальних відносин, що характеризують цілу групу.

**КУЛЬТУРНИЙ КАПІТАЛ:** тонкі навички та вміння, які щоденно здобуваються під час соціалізації та освіти в елітарних середовищах.

**СОЦІАЛЬНИЙ ЕСКОРТ:** змінне коло важливих для нас осіб, з якими нас пов'язують соціальні відносини на різних етапах нашого життя.

**СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ:** мережа позитивних відносин між особами в соціальному просторі.



## Розділ 9

# Від масових дій до суспільних рухів

У попередніх розділах ми ввели набір соціологічних понять, щоб описати активності людей, яку вони проявляють в оточенні інших людей. Ми виходили із припущення, що соціальне життя – це не що інше, як лише те, що роблять окремі особи, коли перебувають у міжособистісному просторі. У кожному розумному аналізі суспільства ми мусимо відштовхуватися від поведінки людини, її вчинків, дій, контактів, взаємодії з іншими через соціальні стосунки, пов'язаність через організації та структури. Однак ми весь час зосереджували увагу на **окремій особі**, дивилися на суспільство з перспективи окремої людини, немовби зануреної у міжособистісний простір: вона виконує якісь дії в оточенні інших, зважає на їхню присутність, скеровує свої дії до інших і перебуває під впливом дій, що їх виконують інші.

Однак люди не діють лише поодиноці. Часто вони діють **разом**, колективно. І тому наступний крок у напрямі повнішої, ще складнішої картини соціального життя мусить полягати в аналізі ситуації, коли люди звертаються до різних форм **спільнотної, колективної активності**.

## Масове суспільство

Однією з характерних рис сучасного суспільства є його **масовість** – той факт, що переважно ми діємо в оточенні великої кількості інших людей. Це проявляється у всіх контекстах соціального життя. Наприклад, урбанізація означає, що ми ходимо вулицями, переповненими людьми, живемо в «мурашниках» поряд із сотнями інших мешканців, купуємо в супермаркетах серед тлуму народу; їздячи містом, стоїмо в кілометрових заторах. Індустріалізація означає, що ми працюємо на великих підприємствах, в установах та інституціях серед сотень інших працівників. Загальних характер освіти спричинює те, що ми навчаємося у переповнених класах, сидимо на підлозі в лекційних залах, товпимося в чергах на екзамен. Масовість відпочинку означає, що ми засмагаємо на переповнених пляжах, товпимося в «мультиплексах», душимося на дискотеках і шаліємо в натовпі уболівальників на стадіонах. Навіть молимося іноді серед мільйона вірних, коли месу відправляє Папа. Масові форми заселення, масове виробництво, масове споживання, масова освіта, масові розваги, масова культура, масова комунікація, масова релігійність тощо – це типові риси сучасності. У масовому суспільстві колективна активність стає загальнопоширеною формою соціального життя.

Розрізняють три види колективної активності: масові дії, колективну поведінку й колективні дії, до того ж, особливо важливим проявом останніх є соціальні рухи. Ці три форми групової активності відрізняються між собою насамперед ступенем реальної спільності дій. Тут є три можливості. По-перше, люди діють подібно, але незалежно одне від одного, без особистого контакту, осібно. По-друге, люди перебувають у безпосередній близькості й переживають ті самі ситуації, але діють немовби поруч, радше паралельно, аніж спільно. По-третє, люди дійсно діють разом, сконсолідовано та скоординовано, щоб реалізувати спільні цілі. Проаналізуймо кожен із цих трьох випадків.

### Масові дії

У випадку **масових дій** люди діють ще осібно, кожен задля якихось власних приватних цілей, керуючись індивідуальними мотивами, раціями та намірами. Але новим явищем є власне масовість таких дій.

Із того, що подібні дії виконує дуже багато людей, впливають для всього суспільства дуже важливі наслідки, які кожна окрема особа не мала наміру досягти, ані навіть не передбачала. Коли я йду до крамниці щось купувати, то вибираю товари, які мені потрібні, які мені подобаються, які я можу собі купити. Кожне рішення про купівлю обумовлене різними приватними обставинами. Я не задумуюся над тим, що в той самий час подібні рішення приймають мільйони інших покупців у тисячах різних крамниць. Але непрямим, складним наслідком усіх цих рішень може бути, наприклад, зростання інфляції, яка зачепить усіх покупців, хоча жоден із них не мав такого наміру, ані цього не передбачав. Коли я відкладаю заощадження до банку, а так робить багато інших людей, то всі разом ми формуємо вартість злотаго, хоч це не було нашою прямою метою, а метою було отримати високі відсотки. Коли я вирішую заснувати приватну фірму й інвестую свої доходи та заощадження, то просто хочу заробити, поліпшити свій матеріальний рівень, досягти успіху. Але коли так само роблять інші, і їх багато, то сумарним наслідком може бути, наприклад, економічне зростання, яке виявиться корисним для кожного підприємця, хоча жоден із них такої мети перед собою прямо не ставив. Визначний німецький соціолог Макс Вебер стверджував, що прескладна макросистема, якою є капіталізм, виникла тоді, коли велика кількість людей, проникнута «духом капіталізму», тобто керуючись своєрідною мотивацією, що випливала з релігійної доктрини протестантизму, розпочали підприємницьку діяльність, організовуючи фірми, інвестуючи, і заощаджуючи, і розвиваючи виробництво.<sup>1</sup> А коли капіталізм уже існує і функціонує, економісти від часів Адама Сміта вказують на «невидиму руку ринку» як на механізм зворотного впливу макронаслідків господарської активності на самих творців цих тенденцій, які не свідомі цього й стикаються з цим помимо своєї волі, тобто з виробниками і споживачами.

Погляньмо на інші сфери – поза економікою. Коли я йду голосувати на виборах, то мені йдеться про власні інтереси, ідеологічні переконання, певні надії, які пов'язую із тим або іншим кандидатом. Але оскільки в той сам час голосують мільйони інших, то сумарним наслідком усіх тих рішень може бути, наприклад, різка зміна політичного курсу, чого окремі виборці ані не хотіли, ані не передбачали. Коли сім'я вирішує

---

<sup>1</sup> M. Weber, *Die protestantische Ethik und der Geist des Kapitalismus*, Tübingen 1934 [1904–1905]: Mohr.

мати одну дитину чи більше дітей, чи залишитися бездітною – суттєвими є емоційні, майнові чинники, але ніхто, мабуть, не думає про те, що від цього в масовому масштабі залежать важливі демографічні тенденції: стагнація або зростання населення, нульова репродукція, старіння популяції тощо. І ще один приклад: коли хтось вигадує якийсь нове слово чи мовний зворот, то робить це з потреби кращої комунікації зі співрозмовником, щоб заманіфестувати свою оригінальність, задля потіхи чи ще з якихось інших особистих мотивів. Але в результаті, коли такий неологізм чи зворот приймається і поширюється, коли його починає повторювати багато інших людей, то модифікації зазнає той надзвичайно складний соціальний продукт, яким є мова. Подивімось, наприклад, як швидко входять у повсякденне життя вислови, що служать тільки для заповнення пустот у мові: «на сьогоднішній день», «так насправді» тощо. Природна мова фіксує незліченні мовні інновації, вона є результатом накопичених зусиль незлічених поколінь людей, які намагалися знайти найкращі способи порозумітися одне з одним. Якщо сучасна польська мова так суттєво відрізняється від мови Рея чи Кохановського, то тільки завдяки тим інноваціям, що їх запровадили протягом століть маси людей, які говорили польською. Особливо творчою в цьому є молодь. Мова молоді – школярів, студентів – завжди сповнена неологізмів, екзотичних зворотів, нових граматичних форм тощо, і на це є, мабуть, дві причини. Перша – типовий конфлікт поколінь, бунт молоді проти тієї традиційної мови старших, яку вони застали; а другою – те, що молодь більш відкрита на технічні, цивілізаційні, культурні, політичні зміни, для яких вона шукає відповідного мовного вираження. Подивімось, наприклад, як прозахідний політичний перелом у Польщі 1989 року спричинився до інвазії англіцизмів, а технологічно-комп'ютерний вибух – до появи своєрідного комп'ютерного та інтернетного сленгу.

Усі ці приклади вказують на такі явища, стани або процеси, які проявляються на найвищому, цілісному соціальному рівні, стосуються всього суспільства. Справді, ми характеризуємо ціле суспільство, коли говоримо про темп економічного зростання, ступінь інфляції, рівень народжуваності, політичний режим, ідеологічну орієнтацію, стан національної мови тощо. Однак усі ці атрибути, що характеризують суспільство загалом, формуються не інакше, як тільки через **масові, але індивідуальні** дії членів суспільства, вони є закумуляованим наслідком того, що роблять із власних і тільки їм відомих мотивів окремі особи. Ці

дії можуть відбуватись цілком спонтанно. Але можуть бути й об'єктом інтервенції з боку уряду, який буде їх скеровувати в напрямі, який вважає бажаним. В авторитарних, диктаторських чи тоталітарних системах застосовують прямий примус і контроль. У демократичних країнах, які нині переважають, економічна, соціальна, культурна політика спрямовані на те, щоб створити такий соціальний контекст, який би схилив, заохотив, мотивував громадян до дій, що вважаються корисними для суспільства. Наприклад, коли підвищують відсоткові ставки, то цим заохочують людей нести заощадження до банку, коли знижують відсоткові ставки по кредитах – люди стараються брати кредити та інвестиції. Зниження податків тягне за собою підвищення купівельної спроможності громадян, що може означати збільшення споживання, але також створення нових місць праці. Коли підвищується мито, знижується імпорт. А організовуючи конкурс польських назв фірм, ми протидіємо нав'язливій американізації. У підсумку, все залежить від індивідуальних рішень у масовому масштабі, а вони, як уже знаємо, можуть ґрунтуватися не лише на раціональному розрахунку, але й на традиціях, звичках чи просто бути наслідком емоційного стану.

Підсумовуючи, зауважимо, що єдиною відмінністю масових дій від індивідуальних є їхня **численність** та **одночасність**. Коли багато людей приблизно в той самий час роблять приблизно те саме, то сумарний ефект їхніх дій виходить за межі приватного й одиничного, набуває значення для всього суспільства.

## Колективна поведінка

Однак більшість дій можуть мати ще й інші характеристики: люди можуть виявитися зібраними в одному **просторі**, можуть переживати ту саму **ситуацію**. Вони все ще діють поодиноці, на власний розсуд: у просторовій близькості, у тих самих ситуаційних обставинах, проте немовби обік одне одного, а не спільно. Таку активність прийнято називати **колективною поведінкою**. Класичний зразок колективної поведінки – поведінка **натовпу**. Натовп – це дуже багато осіб, які не знають одне одного, не відчують жодного зв'язку між собою, а єдине, що їх пов'язує, це скупчення в одному просторі і, можливо, одна й та сама причина, з якої вони опинилися разом: наприклад, прийшли на

мітинг, вирішили зробити якусь «заворушку» чи привітати спортивного кумира. Часто це емоційні причини: обурення, гнів, ентузіазм, радість, ейфорія. Найкращим прикладом тут є поведінка футбольних уболівальників після виграних або програних матчів. Те, що вони перебувають разом, що дія кожного формується в оточенні численних дій інших – безпосередньо видимих і часом аж тілесно відчутних, саме собою вже має серйозні наслідки для дій кожного зокрема. Натовп людей, які кудись поспішають, натовп мітингувальників на площі чи протестувальників перед Сеймом, натовп, що вітає футбольну команду після перемоги чи танцює на руїнах Берлінського муру, натовп, що грабує крамниці, нищить будинки й підпалює автомобілі, натовп уболівальників, що затіяли сутичку між собою під стадіоном, натовп, що чинить самосуд, панічний натовп, коли люди намагаються втекти від якоїсь небезпеки, реальної чи уявної, – усе це скупчення значної кількості людей, які поведуться подібно, діють у співприсутності, «паралельно». Просторова близькість та ідентичність ситуації дієвих індивідів – це чинники, які суттєво впливають на їхні дії.

Уже в XIX столітті французькі соціальні психологи Густав Ле Бон і Габріель Тард у своїй концепції «психології натовпу» і «теорії імітації» пояснювали, що діється, коли велика кількість людей перебуває разом у спільному просторі. Виявляється, що в натовпі індивіди діють більш емоційно і спонтанно, у їхній поведінці відсутня самокритичність і рефлексія, вони перестають розраховувати й раціонально мислити. Люди не задумуються, чи їхні дії мають сенс, піддаючись хвилинному настрою. Їхні дії мають експресивний, доцільний характер. Ці люди не мають якоїсь мети, не хочуть щось досягнути, лише дають вихід тому, що відчувають. Вони кричать, сміються, жестикулюють, проклинають, лементують набагато більш відкрито і голосно, ніж вони б це робити на самоті. У мене перед очима – дві картини таких зборищ, із різних культур і з різних причин. Одна картина – це ейфорія німців у момент зруйнування Берлінського муру. Друга – розпач іранців під час похорону полеглих у війні героїв. В обох випадках чітко видно, як натовп підсилює емоції і дає їм вільний вихід. По-друге, люди у натовпі деморалізуються і стають жорстокими, перестають керуватися моральними і звичаєвими нормами. Вони готові вбивати, підпалювати, грабувати, нищити, хоч ніколи не робили б цього поза натовпом. По-третє, вони легко піддаються навіюванням і тискові демагогів, готові бездумно йти

за самозванцем-лідером. По-четверте, вони повторюють дії інших, що призводить до уніфікації їхньої поведінки та її лавинної ескалації. Іноді в таких випадках ми говоримо про стадну поведінку або «соціальну заразливість» дій у натовпі. Наприклад, коли хтось кидає камінь, інші тут же хапають каміння. Коли хтось починає втікати, інші теж тікають. Коли хтось кидає якесь гасло, то тут же виникає хор, який його скандує.<sup>2</sup>

Інший характер мають дії людей, що зібралися разом на театральну виставу, на концерт, кіносеанс, футбольний матч тощо. Тут ми говоримо про **аудиторію** чи **глядачів**. Ситуація, у якій опинилося таке зібрання людей, особлива. Кожен прийшов осібно, кожен мав дещо інші мотивації: один вирішив провести так свій вільний час, другий прочитав дуже хорошу рецензію, третій хоче показатися у снобістському товаристві, а четвертий – мусить подивитися виставу перед екзаменом з літератури. Але тепер вони є в одній залі чи на одному стадіоні й зібрані на тій самій події. Вони спостерігають за нею одночасно, але незалежно одне від одного, паралельно, але на спільно. На кіносеансі часто взагалі не помічаємо, хто сидить поруч. Ми анонімні для сусідів, а вони – для нас. На концерті, особливо після його закінчення, ми таки повторюємо дії одне одного, коли аплодуємо артистам, встаємо, коли хтось перший встав, приєднуємося до овацій, коли хтось почав кричати «біс». На футбольному матчі при кожній нагоді, коли наша команда демонструє гарну гру, ми кричимо, як шалені, піддаємося «хвилі», що шириться стадіоном, кидаємо на поле петарди, обнімаємося з незнайомими уболівальниками «наших» і готові побити вболівальників «чужої» команди (яких умовно й замасковано називають «гостями»). Однак все це короткочасні, мимолітні контакти, позбавлені глибокого змісту. Через хвилину вийдемо із залу чи стадіону знову самі, знов анонімні.

Третій вид колективної поведінки – це **публіка**. Тут важлива подібність дій і ситуацій, у яких дії відбуваються, але також усвідомлення кожним учасником того, що інші діють так само. Натомість тут немає просторової близькості, а навіть у деяких випадках одночасності дій. Глядачі того самого телевізійного серіалу чи слухачі тієї самої радіопередачі сидять у той самий момент у своїх домах біля телевізорів чи радіоприймачів і зосереджують увагу на тих самих подіях, картинах чи звуках. У випадку телевізійної чи радійної публічності немає співприсутності у просторі, але є одночасна ідентична дія. У той самий час

<sup>2</sup> G. Le Bon, *Psychologia tłumy (oryg. Psychologie des foules)*, Warszawa 1994: PWN.

мільйони людей дивляться Олімпіаду, концерт «The Rolling Stones», папську літургію чи промову президента. При цьому вони поводяться подібно, їхня увага зосереджена на тому самому, вони мають подібні переживання, подібні емоції. Інакше – з читачами однієї книжки, фанами однієї платівки чи прихильниками одного художника. Тут немає одночасності дій, бо кожен бере книжку в інший момент, ставить платівку в іншу пору, відвідує музей чи галерею в інший день. Однак сама тільки подібність численних дій, зосередження на одному об'єкті, надає сенс поняттю читацької, музичної, музейної чи галерейної публічності. Бо кожна дія в цих ситуаціях перебуває під певним впливом того, що роблять інші. Інформація, усвідомлення того, що моя улюблена книжка стала бестселером, що мій музичний кумир отримав «золоту платівку», а до музею на виставку мого улюбленого художника стоять черги, не залишається байдужою для мого зацікавлення чи залучення. Між людьми з подібними інтересами, смаками, пристрастями, мистецькими вподобаннями виникає непрямий і доволі вільний зв'язок, який дає змогу говорити про спільноти за уподобаннями. Це може знайти вираження, наприклад, у дискусіях про серіал, який транслюють по телевізору, обговоренні нового запису рок-групи, наріканнях на підготовку гравців під час вчорашнього матчу.

Я пропоную долучити до категорії колективної поведінки і феномен **покоління**. Адже покоління – це група людей, які були свідками одних і тих самих важливих історичних подій, які пережили ті самі ситуації, реагували на ті самі виклики. Але свій досвід вони накопичували осібно, кожен трохи інакше. Наприклад, кожен по-своєму пережив війну, революцію, злам суспільного ладу, економічну кризу, повернення незалежності. Люди поводитися в тих ситуаціях індивідуально, але їх було дуже багато. У цьому сенсі то була колективна поведінка. Для кожного істотним елементом його свідомості і почуттів – чи то радості, чи надії, чи духовної мобілізації – був той факт, що він не сам, а серед багатьох інших. Ця подібність біографій, паралелізм переживань – попри те, що їх зазнавали в різних місцях, в різні моменти і з різною інтенсивністю, – важливі також тому, що безнастанно формують у їхніх учасників певну ментальність, поставу, ієрархію цінностей. Крім того, це витворює між ними стійкі зв'язки колективної солідарності чи, як говоримо, поколіннєву спільність, яка спирається на пам'ять про пережиті події.



## Колективні дії

Колективні дії людей – це не тільки активність «поруч», «паралельно» з активністю інших, як у випадку натовпу, аудиторії, публічності, покоління, – але й спільно. Спільна активність виникає тоді, коли люди усвідомлюють, що цілі, які вони перед собою поставили, неможливо досягнути поодиночі, а тільки разом з іншими, за участі інших, з допомогою інших. Зібрання людей, що діють спільно, стає тоді інструментом, необхідним для реалізації цілей окремих членів. Щоб такі дії були успішними, необхідна, по-перше, чітка артикуляція цілей дії, по-друге, визначення стратегії поведінки, по-третє, розділення функцій між учасниками, по-четверте, координація різних функцій. Найчастіше виконанню цих вимог служить поява провідників, і це можна вважати п'ятою умовою успішності дій. Коли зібрання людей діє, щоб реалізувати чітко визначені цілі, приймає певну стратегію дій, розподіляючи завдання і координуючи їх, а також підпорядковуючись спонтанно створеному проводу, тоді маємо щось більше, ніж групову поведінку. Із цим пов'язана також більша тривкість таких дій. Якщо колективна поведінка часто має принагідний характер і є короткочасною, то спрямовані на досягнення цілі колективні дії переважно вимагають більше часу. І нарешті, якщо в колективній поведінці спостерігаємо велику дозу спонтанності, емоційності, експресивності, то щоб реалізувати колективні цілі, необхідна більша раціональність, стратегічне мислення, планування дій. Між цими двома типами колективних виступів існує виразний контраст – порівняймо хоч би бійки та акти вандалізму фанатів після програного футбольного матчу з бурхливими маніфестаціями противників глобалізації, які відбувалися на піку економічного розвитку у Квебеку чи в Генуї. Хоча способи дії зовні здаються подібними, суть цих подій принципово відмінна. У першому випадку маємо справу з «безкорисливою» експресією злості, ворожості, агресії. Тут нема якоїсь мети, адже результат матчу змінити вже не можна. Натомість у другому випадку – незалежно від того, як ми оцінюємо розумність таких дій – ідеться про певні ідеологічні цілі: захист бідних суспільств від експлуатації з боку міжнаціональних корпорацій, захист природи від знищення. Маніфестації мають принести реальний результат: змінити політичні рішення, стримати від підписання міжнародних договорів тощо.

Отже, цю складнішу форму колективної активності людей характеризує те, що вона є спільною, більш довготривалою, цілеспрямованою і стратегічно мотивованою. Як раніше ми виокремили індивідуальну поведінку та індивідуальну дію, так і тут говоритимемо вже не про колективну поведінку, а про **колективні дії**. Хоча і в першому, і в другому прикладі кидають камінням і трощать автомобілі, однак бешкети футбольних фанатів є прикладом колективної поведінки, а антиглобалізаційні демонстрації – прикладом колективних дій.

Такі дії можуть бути спрямовані на досягнення щонайрізноманітніших цілей. Колективні дії виконує експедиція альпіністів, яка вирушає на Гімалаї, щоб підкорити вершину; футбольна команда – щоб здобути кубок; підрозділ військ спецпризначення, що відбиває заручників; бригада, яка страйкує, щоб домогтися підвищення платні; група вчених – щоб зробити відкриття; банда злочинців – щоб пограбувати банк. Такі дії виступають в рамках різних соціальних об'єктів, вони надають змісту людській активності в більш чи менш викристалізованих, інституціалізованих чи формалізованих структурах: закладах праці, наукових інституціях, спортивних клубах, армії, мафії тощо.

Дуже цікавою сферою, у якій явища з усіх трьох згаданих категорій – масові дії, колективна поведінка та колективні дії т. зв. «горизонтальна мобільність». Поняття горизонтальної або просторової мобільності означає переміщення людей у географічному просторі. Горизонтальну мобільність відрізняємо від вертикальної мобільності, наприклад, службового підвищення, яке означає перехід на вищій щабель суспільної ієрархії. Мобільність другого типу буде предметом аналізу в наступних розділах.

Обмежуючись тут до розгляду горизонтальної мобільності, виокремимо три найважливіші форми, у яких вона виявляється: міграцію, туризм, добирання до роботи. Незалежно від того, які причини підштовхують людей до рішення емігрувати, – пошук заробітку, політичні чи релігійні причини, – це можуть бути цілком індивідуальні дії, які отримують соціальний вимір тільки завдяки своїй масовості, наприклад, означають появу у країні, куди переміщаються емігранти, великої групи людей, що шукають роботу та місце проживання, і навпаки – зменшення чисельності населення і втрату робочих ресурсів у країні, з якої емігранти походять. Але еміграція часто може перемінюватися у колективну поведінку, як-от масові втечі біженців внаслідок жорсто-

ких етнічних чисток, переповнені табори переселенців, колективні акти відчаю або протесту проти ситуації, в якій опинилися ці люди. Врешті, вона може набувати характеру колективних дій, коли люди, які є членами якоїсь групи чи спільноти, разом приймають рішення про еміграцію, визначають ціль, організуються, мобілізують засоби, готують транспорт або нелегальний перехід. Можуть виникнути цілі організації, легальні та нелегальні, які підтримують таку еміграцію, наприклад, Товариство захисту емігрантів у міжвоєнній Польщі, співзасновником якого був Флоріан Знанецький, або китайські мафіозні групи, що нині організують нелегальне перевезення біженців з Азії до Західної Європи.

Друга форма горизонтальної мобільності – туризм – завдяки розвитку транспортних засобів, відкриттю політичних кордонів і накопиченню фінансових засобів значними соціальними сегментами стає нині надзвичайно популярним і масовим способом періодичного переміщення людей у просторі. І тут ми зауважуємо три можливі типи дій. Коли люди приймають індивідуальне рішення відвідати відомі центри світового туризму чи якісь особливо модні на той момент місця, то маємо справу з масовими діями туристів, які подорожують ніби поряд, але не разом, і ці дії, очевидно, мають свої наслідки для економіки країн, які приймають, для транспортних фірм, туристичних організацій, а також для щоденного життя місцевих мешканців.

Нагромадження туристів у деяких популярних місцях, наприклад, на курортах, спричиняє різноманітні явища зі сфери колективної поведінки – тисняву, штовханину, черги, затори на дорогах, конкуренцію за місце на стоянці, столики в ресторанах, клаптик піску на пляжі, що – *і це вартє нашої додаткової уваги* – часто нівелює цінність самих туристичних переживань. Врешті, туризм дедалі частіше стає організованим, груповим, що має чітку мету, програму, керівництво, а отже, стає проявом колективних дій. Те саме можна сказати про поширене нині, особливо довкола великих урбанізованих агломерацій, добирання до праці. Тут проявляється тріада: масові, але індивідуальні дії працівників, подібні за змістом і навіть синхронні в часі; неминуче при цьому ущільнення дій у просторі, що веде до колективної поведінки; а також організовані колективні дії: від почергового використання групою сусідів особистих автомобілів, щоб добратись на роботу (популярний в Америці *car pool*), до робочих автобусів, які присилає фірма.

## Соціальні рухи

Серед усього різноманіття колективних дій виокремлюється один особливо важливий різновид, який у соціології глибоко й докладно проаналізований. Називаємо його **соціальними рухами**. Їм притаманні дві характерні особливості. По-перше, соціальні рухи спрямовані на конкретну мету – досягнути конкретної **соціальної зміни**. А по-друге, вони відбуваються в **незінституціалізованих і несформалізованих** рамках (у будь-якому разі, не повністю зінституціалізованих і сформалізованих). У цьому сенсі вони є чимось середнім між колективною поведінкою (наприклад, у натовпі) та професійною діяльністю (наприклад, в уряді).

Соціальні рухи в сучасному світі дуже численні й помітні. Достатньо увімкнути телевізійні новини або прочитати газету, щоб натрапити на згадку про діяльність якихось соціальних рухів. Рух проти абортів або за аборти, екологічний рух, рух за права споживачів, рухи феміністичні, політичні, релігійні, націоналістичні, антивоєнні, антиядерні, реформаторські, революційні, рух за права людини – це лише деякі приклади. Називаючи, вслід за американським соціологом Маєром Зальдом, ту сферу соціального життя, у якій відбуваються такі явища, «**сектором соціальних рухів**», зауважимо, що нині він особливо багатий. Дехто прямо говорить, що наші часи – це «ера соціальних рухів» або навіть що сучасні суспільства стають дедалі виразніше «суспільствами соціальних рухів».

Цей факт пов'язаний із деякими фундаментальними властивостями новочасного суспільства, яке створило сприятливі умови для формування, мобілізації та розвитку соціальних рухів. По-перше, процес **урбанізації** призвів до виникнення великих скупчень людей на відносно невеликій території. Міста стали ареною інтенсивних контактів, взаємодій та комунікації між численними індивідами. Це сприяло формуванню колективних поглядів, артикулюванню спільних цінностей та ідеологій, а також створило природну рекрутаційну базу для колективної поведінки й колективних дій. Адже на невеликій віддалі одне від одного мешкало багато потенційних учасників соціальних рухів. Тільки тут можна було легко кинути «клич», «вивести людей на вулицю» і за допомогою бурхливих демонстрацій проводити «політику вулиці», що переросла в більш довготривалі соціальні рухи. Не без причини соціальні рухи починалися переважно в містах.

По-друге, подібно діяв процес **індустріалізації**, який сприяв нагромадженню великих мас робітників на заводах, фабриках і в робочих житлових кварталах. Люди, які перебували в подібній життєвій ситуації, мали подібні проблеми й подібні бажання, стикаючись між собою протягом усього робочого часу, а отже, більшу частину дня, легко могли формувати спільну думку, узгоджувати стратегію боротьби й починати колективні протести. Важливим також було те почуття сили, яке створювали зібрані разом робітники. На промислових підприємствах створили численні соціальні рухи, які висували не тільки економічні вимоги, але й політичні та моральні, наприклад, рухи на підтримку демократії, за емансипацію жінок, деякі релігійні рухи.

По-третє, запровадження **масової освіти** мало двоякий наслідок. З одного боку, разом збиралися великі маси учнів та студентів, готових, завдяки молодості, до швидкої мобілізації та колективної активності. Невипадково центрами багатьох важливих соціальних рухів ставали університети. Досить згадати паризьку «весну барикад» 1968 року, хвилю студентських протестів і контркультурних рухів у США більш-менш у той самий час, масові політичні виступи студентів у Китаї, Південній Кореї та на Філіппінах у 1980-ті та 1990-ті роки. Водночас освіта дає змогу краще розуміти публічні справи, розвиває чутливість до кривди й несправедливості, а також розширює світогляд у питанні можливих стратегій спільних дій.

По-четверте, рекрутацію та мобілізацію до соціальних рухів полегшує розвиток **сучасних технологій**. З одного боку, засоби масової комунікації дають змогу формувати громадську думку і витворювати почуття спільності, виходячи за рамки місцевих масштабів, а з другого – телекомунікація, а також комп'ютерні мережі допомагають блискавично комунікувати, незалежно від фізичної відстані між задіяними в русі особами. Щоб пропагувати свої програми, сьогодні соціальні рухи звертаються до інтернету. Багаті матеріали публікує в мережі екологічний та антиглобалізаційний рухи. Втім і більш традиційні рухи – селянські чи націоналістичні – користають із цих нових можливостей поширення своїх ідей. Коли в провінції Чіапас у Мексиці в 1990-ті роки вибухнуло народне повстання, його провідник субкоманданте Маркес негайно повідомив про це весь світ, розіславши через інтернет маніфест

руху сапатистів<sup>3</sup>, забезпечуючи таким чином підтримку своїх вимог і виправдання методів збройної боротьби, які він запропонував.

По-п'яте, новочасне міське, індустріальне суспільство створює умови, які не лише сприяють рекрутації та мобілізації до соціальних рухів, але й суттєво підсилюють мотивацію потенційних учасників. Передовсім зростає **незадоволення**, популяція упосліджених (і в абсолютному сенсі бідності та безробіття, і у відносному - недосяжності рівня багатства та успіху, яким володіє еліта). Вони формулюють різні звинувачення, претензії, вимоги. Відчай підштовхує їх до самоорганізації та спільної боротьби за поліпшення умов життя. Це природні учасники і прихильники протестних, реформаторських і революційних рухів. Поряд із цим сам факт соціальної атомізації, почуття втрати коріння, відчуження і отої «самотності в юрбі», про яку писав Девід Рісмен, схиляє до пошуку втраченої спільності, якогось спільного терену дій. І багато хто знаходить це саме в соціальних рухах. Нарешті, розхитування традиційних цінностей, нормативний хаос, або, як це називав Еміль Дюркгайм, стан «аномії», породжують потребу в пошуку сенсу життя, дороговказів для поведінки, гідних цілей. Таким потребам відповідають, зокрема, релігійні рухи, рухи за моральне оновлення, самовдосконалення тощо.

По-шосте, такі мотивації посилює загальноприйнята в новочасному суспільстві **активістська** й **прогресивна ідеологія**, яка наголошує на важливості й потребі змін, а також на залежності змін від суб'єктивної активності людей. Суспільство – це не щось раз і назавжди дане, його доля не є наперед визначена, до того ж, те, яким воно є і яким стає, залежить від людських дій. Таке кредо означає відкинення фаталізму й детермінізму, орієнтацію на те, щоб спільними зусиллями домагатися прогресивних змін. Наголошення на суб'єктивності, на тому, що історію творять, що існують численні можливі сценарії розвитку, на ролі рішень, що їх приймають люди, – все це формує і висуває людей, більш схильних брати суспільну долю у свої руки, а також долучаючись до соціальних рухів.

---

<sup>3</sup> Сапатистська Армія Національного Визволення – ультраліва та анархо-соціалістична політична та військова група в Мексиці. З 1994 р. перебуває у стані війни проти уряду Мексики, хоча останнім часом їхня активність перейшла площину громадянського спротиву. За ідеологічним спрямуванням сапатисти є анти-глобалістами, анти-неолібералами, які вимагають захисту прав корінних народів Мексики.

По-сьоме, у сфері політики більшість новочасних суспільств відходять від диктаторських, авторитарних чи тоталітарних форм правління, ближче до демократичного режиму. А демократія створює для соціальних рухів особливо сприятливу «структуру політичних шансів». Їй притаманні гарантовані конституцією свободи – слова, об'єднань, зборів, – і саме завдяки цим свободам соціальні рухи мають змогу вільно рекрутувати й мобілізувати своїх прихильників, поширювати програми та ідеологію, висувати провідників, створювати організаційні форми діяльності, і все це без страху перед репресіями й обмеженнями. Певний рівень політичної лібералізації є особливо важливою умовою формування рухів опору й революційних рухів. Невипадково демократична опозиція у Польщі могла сформуватися і сконсолідуватися лише в другій половині 1970-х років. Адже період після драматичних подій 1970 р. був позначений відчутним послабленням репресивної системи, що зменшувало затрати, яких вимагала організація сил на боротьбу із системою і пов'язаний із цим ризик. Історія революцій підтверджує цю закономірність: зазвичай революції вибухають саме тоді, коли старий режим з різних причин слабне і йде на поступки. Не тоді, коли влада сильна й рішуча, а тоді, коли вона хитається, скасовує жорсткі заборони й обмеження, пом'якшує жорсткість покарань.

Врешті, по-восьме, активність у рамках соціального руху вимагає певного **запасу вільного часу та енергії** учасників, а також інших ресурсів, необхідних, щоб успішно діяти (технічних засобів, приміщень, друкарських машинок, комп'ютерів, мегафонів, паперу для листівок, радіостанцій тощо). Така «мобілізація ресурсів» – людських та матеріальних – легша в новочасному суспільстві, де поширюється сегмент вільного часу, де праця втрачає характер фізичної експлуатації людини і де певний запас вільного, не вкладеного в економіку капіталу може бути залучена для потреб руху – через дотації, подарунки, різні допомоги тощо. Внаслідок усіх цих обставин соціальні рухи становлять центральний аспект того, що ми називаємо новочасністю. Велике різноманіття соціальних рухів, які є у суспільстві, вимагає класифікації. Соціальні рухи мають на меті соціальні зміни, але зміни, про які там ідеться, можуть бути дуже різними. Передовсім різним може бути їхній обсяг. **Реформаторські рухи**, чи – як їх називає Ніл Смелзер – «рухи, зорієнтовані на норми», намагаються модифікувати утверджені способи поведінки, норми життя, передовсім змінюючи норми, які визначають правильну чи бажану

поведінку. Переважно тут ідеться про юридичні норми, наприклад, зміну трудового законодавства в напрямі більших привілеїв для працівників, зміну житлового законодавства у бік більшого обсягу прав власників будинків, зміну законів про захист середовища, зміну дорожнього кодексу, запровадження заборони абортів тощо. Може також ітися про звичаєві та моральні норми. Такі цілі ставить перед собою рух проти експериментів на тваринах, рух за заборону порнографії, кримінальну відповідальність та покарання за проституцію тощо. **Рухи радикальні**, революційні, чи, у термінології Смелзера, «зорієнтовані на цінності», прагнуть найбільш фундаментальних змін, які стосуються основних принципів суспільного ладу та порядку, а також – змін багатосторонніх, що охоплюють різні сфери соціального життя. Такий був, без сумніву, рух «Солідарність», який вимагав цілковитої і всебічної зміни всієї політичної, економічної та культурної системи. Основних цінностей суспільства стосувався й інший великий політичний рух ХХ ст. – рух за громадянські права у США, що вимагав рівних прав для чорношкірого населення.

Інший тип розрізнення стосується того, чи рух налаштований на інновації, а отже, вимагає встановлення нових норм і цінностей, нових організаційних та політичних розв'язків, чи навпаки – це рух консервативний, а отже, противиться змінам і вимагає скасування вже запроваджених змін. В останньому випадку може йтися про зміни, що відбуваються незалежно від соціальних рухів, наприклад, запровадження нових технологій внаслідок науково-технічного прогресу, експансивний розвиток промислового виробництва чи процес глобалізації, яким охоплений тепер увесь світ. На ранніх етапах індустріалізації саме проти машин був скерований в Англії рух луддитів. Сьогодні люди протестують проти атомних електростанцій, клонування тварин, генної інженерії. Потужні соціальні рухи виступають проти негативних наслідків індустріального розвитку: дедалі більшого забруднення середовища, вичерпання природних ресурсів та винищення деяких видів тварин. Проти форсованої, бурхливої економічної та культурної глобалізації борються антиглобалізаційні рухи, що виникли на початку ХХІ століття. Люди можуть протестувати і проти змін, що були запроваджені під тиском протилежних рухів. Є такі соціальні питання, які мобілізують рівною мірою і рухи за, і проти. Тоді виникають пари «рухів і контррухів», що перебувають у постійному конфлікті та попере-



мінно активізуються залежно від того, як у той чи інший момент розв'язують важливі для них питання. Прекрасним прикладами тут є рухи проти абортів і за аборти, рухи, що виступають проти смертної кари, і рухи, що її домагаються, рухи на захист прав орендарів житла й рухи за права власників нерухомості тощо.

Далі можуть різнитися сфери, у яких рухи прагнуть осягнути зміни, на яких передовсім зосереджують свої зусилля. Багато рухів прагнуть соціальних реформ, а отже, організаційних та структурних змін у сфері господарювання, політики та культури. Але є також рухи, які мають за мету вдосконалити людину, її моральне виправлення, захист її гідності, підвищення її освітнього рівня, релігійне відродження. У цьому випадку розраховують на те, що люди, змінившись завдяки морально-етичному чи релігійному рухові, змінять на краще й усе суспільство. Протилежну логіку мають рухи за соціальні реформи. Там вважають, що зміна організаційних та структурних умов у майбутньому мали би сформувати кращих людей.

Із цим тісно пов'язана відмінність у стратегіях дій різних рухів. Є рухи, які, щоб запровадити бажані організаційні та структурні зміни прагнуть здобути політичну владу й контролювати законодавчу систему. Тоді в демократичній системі природний напрям їхньої еволюції веде до перетворення їх на політичні партії. Таку генезу мають, наприклад, партії «зелених» у парламентах західноєвропейських країн. Подібно відбувся розвиток руху «Солідарність» після переломного 1989 року, який явно прагнув через фазу Виборчої акції «Солідарність» (AWS) та Парламентський клуб прийти до створення правої політичної партії. Є рухи, що задовольняються здійсненням тиску на державну владу й законотворчі органи. Вони стараються здобути вплив на владні еліти, вдаючись до лобіювання. Ще інакший шлях обирають рухи, що прагнуть змінити людину, – морально-етичні, релігійні тощо. Зазвичай вони не мають політичних амбіцій, їм ідеться не про реформи державного ладу, а про вдосконалення своїх членів, зміцнення їхньої ідентичності, утвердження раніше втрачених цінностей. Відповідно, вони не борються за владу, а радше проводять ідеологічні кампанії, спрямовані безпосередньо до своїх прихильників, стараючись здобути доступ до медій: здобути власні друковані органи, радіостанції і телевізійні канали. Вони пропонують також освітні ініціативи, відповідні школи самовдосконалення, організують невеликі згуртовані спільноти, у яких культивують і

плекають типові для цього руху цінності. Прикладом є Радіо «Марія» та його слухачі, а також передачі та радіостанції, об'єднані в «Сім'ю Радіо «Марія».

Суттєва різниця між соціальними рухами стосується способів діяльності, які вони прийняли, чи, як це окреслює Чарльз Тіллі, «**протестного репертуару**». Є рухи, які принципово вилучають агресію, тероризм і насильство. Вони віддають перевагу мирним, агітаційним акціям, які не виходять за межі законності. Відомим прикладом є національний рух Махатми Ганді в Індії. Рух «Солідарність» вважав для себе справою честі, аби в боротьбі з режимом не було розбито ні одного вікна. Подібні ідеї висував лідер руху за громадянські права у США Мартін Лютер Кінг. Але існують і численні націоналістичні, сепаратистські, фундаменталістські та революційні рухи, які вважають єдиним ефективним засобом боротьби щонайбрутальніші форми насильства. Крайнім випадком є рухи, що підтримують тероризм, тобто насильство, скероване на випадкових жертв, щоб залякати цілі спільноти та продемонструвати свою силу. Прикладами можуть бути рух Хезболла в Палестині, ісламський джихад, рух ЕТА («Країна басків і свобода») у Країні Басків, ІРА (Ірландська республіканська армія) в Ірландії.

В історичній перспективі соціальні рухи можна поділити на «старі» й «нові». Звертає на себе увагу той факт, що в ХІХ ст. переважали такі рухи, які виразно представляли окремі сегменти соціальної структури: класи, верстви, професійні категорії. Вони рекрутували своїх учасників і прихильників з відповідних середовищ. Таким був робітничий рух, селянські та профспілкові рухи. Зміст тих соціальних змін, за які вони боролися, також мав своє часткове визначення. Мобілізувалися ці рухи, щоб захистити інтереси відповідних класів чи груп, причому в центрі їхньої уваги були матеріальні, економічні інтереси, пов'язані з інститутом власності, розміром заробітку, рівнем життя тощо. Цим рухам була притаманна ієрархічна внутрішня структура й доволі високий ступінь організованості, з них легко народжувалися політичні партії та профспілки. В другій половині ХХ ст. виникає новий тип соціальних рухів. «**Нові соціальні рухи**», як-от екологічний, феміністичний, антиядерний рухи, рух за мир, проти абортів, проти смертної кари, за права людини тощо, – всі вони рекрутують своїх членів і прихильників попри класові, станові чи професійні поділи. Відповідно, вони мають не частковий, а універсальний характер. Тут зустрічаються люди з різними

соціальними статусами, їх єднає лише спільна ідея: молоді і старі, багаті й бідні, робітники та менеджери, митці й домогосподині, науковці і священики. Цінності, довкола яких зосереджуються такі рухи, мають, як це окреслює Рональд Інглегарт, «**постматеріалістичний**» характер. Вони стосуються, наприклад, якості життя в незруйнованому природному середовищі, гідності і прав людини, визнання права на життя людського ембріона, самореалізації, ідентичності, свободи, миру. Це цінності – не часткові, не партикулярні, а універсальні – вони стосуються не лише деяких сегментів суспільства, а є актуальними для всіх людей, тобто – загальнолюдські.<sup>4</sup> Врешті, новим соціальним рухам властиві набагато вільніші форми організації, вони мають більш егалітарний, децентралізований характер, спираються на принцип добровільної участі та волонтерські форми активності.

Особливим феноменом, що виник на зламі XX і XXI ст., є поява найновішої форми соціальних рухів, а саме **рухів антиглобалізаційних**. Бурхливі принагідні протести під час конференцій чи зустрічей керівників найбагатших країн світу або під час сесій міжнародних фінансових чи господарських організацій – Міжнародного валютного фонду, Світового банку, Світової організації торгівлі, – свідками яких ми були в Сієтлі, Вашингтоні, Празі, Квебеку, Гетеборгу, Генуї, – це щось середнє між рухами старого і нового типу. До старих рухів вони близькі тим, що зосереджені на економічних проблемах, антикапіталістичній ідеології, спрямованій передовсім проти крупних мультинаціональних корпорацій. Однак тут є суттєве *novum*, яке уподібнює антиглобалізаційні протести до нових суспільних рухів. Бо якщо соціальні рухи в минулому захищали партикулярні інтереси конкретних класів, верств, професійних груп, то нинішні антиглобалізаційні рухи ставлять перед собою цілі, які вони розглядають у більш універсальних категоріях, вони виступають від імені «простих людей» проти демонізованого світу бізнесу та фінансів. І борються вони не з бідністю, експлуатацією чи залежністю певних груп, а із підпорядкуванням всього людства владі грошей і світового капіталу. Матеріалістичні цінності, які раніше були нібито за означенням партикулярними, піднімають тут до рангу універсальних цінностей. Така ідеологія приваблює до цього руху представників найрізноманітніших класів, верств, професійних середовищ, хоч, як і

---

<sup>4</sup> R. Inglehart, *Culture Shift in Advanced Industrial Societies*, Princeton 1990: Princeton University Press.

в більшості соціальних рухів, тут переважає молодь. Всеохопна рекрутація, що проходить поверх традиційних поділів, - наступна риса, яка уподібнює антиглобалізаційні рухи до нових соціальних рухів. Нові соціальні рухи та їх найновіша, змішана версія дедалі виразніше задають тон усьому «сектору соціальних рухів» у сучасному світі.

Це не означає, що старі соціальні рухи втратили свою актуальність. Глибока економічна нерівність, різюча поляризація між багатством і бідністю, ендемічне безробіття, різноманітні форми дискримінації, нерівності та соціальної несправедливості, що їх приносить сучасний капіталізм не лише у глобальному масштабі, але й у межах кожного суспільства, є причиною того, що боротьба за партикулярні, класові чи групові економічні інтереси залишається такою ж інтенсивною, як і колись. Однак новизна полягає в тому, що завдяки дедалі більшому поширенню у сучасному світі демократичних режимів представники класів, верств, професійних груп отримали своє місце в нормальному зінституціоналізованому політичному механізмі: вони утворили політичні партії, парламентські фракції, професійні спілки, групи тиску тощо, втративши характер неформальних, неінституційних соціальних рухів традиційного типу. Демократична політика таким чином поглинула старі соціальні рухи, а на позаінституційному рівні залишилися головні рухи нового типу.

## Динаміка соціальних рухів

Соціальні рухи виникають, розвиваються, перемагають або зазнають поразок, але врешті-решт розпадаються і зникають. Кожен соціальний рух робить, за коротший чи довший час, певну «кар'єру». У ній можна зауважити характерні стадії. Американський соціолог Ніл Смелзер зосередив увагу на періоді народження соціального руху і вказав на чотири умови, які мусять виступити одна по одній і сумарно, щоб рух міг виникнути.<sup>5</sup> Передовсім у суспільстві мусить витворитися **«сприятливий структурний контекст»**. Раніше ми писали про ті загальні умови, що їх створює для соціальних рухів сучасне суспільство зі своєю масовістю, легкістю комунікації, активістською ідеологією, демократичними свободами тощо. Але існують також особливі

<sup>5</sup> N. J. Smelser, *Theory of Collective Behavior*, New York 1962: Free Press.

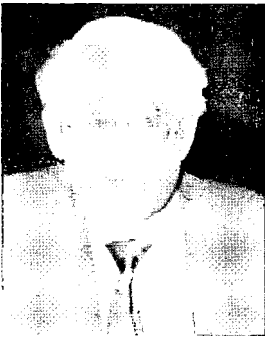
умови, історично унікальні для конкретних суспільств. До таких умов належить закорінена в культурі й ментальності спільноти, переказувана віками з покоління в покоління протестна традиція. Одним із аспектів наслідування Великої французької революції є ця виразна у французькому суспільстві схильність до колективних бунтів, масових виступів, самоорганізації, щоб захисти групові інтереси. А цілком інакше є, наприклад, у Росії, де від царських часів міцно вкоренилася традиція пристосуванського послуху і пасивізму. Є суспільства, яким щаслива історична доля прищепила переконання у тому, що докладати зусилля варто, бо це не марна справа, і віру в успіх. Але є і такі, що успадкували після складної історії «культуру поразки», почуття безсилля та безнадійності будь-яких зривів. Сприятливим контекстом для соціальних рухів, який у різних країнах і в різні часи виникає по-різному, є також невпевненість у майбутньому суспільства, непрозорість його функціонування, розхитаність системи норм і цінностей (у термінології Еміля Дюркгайма, «соціальна аномія»). Це може бути пов'язане з глибокими соціальними змінами – організаційними, культурними, звичаєвими, які приносить розвиток техніки, виробництва, але також із несподіваними економічними чи політичними кризами, змінами суспільного ладу тощо.

Сприятливий структурний контекст створює лише певне загальне тло, на якому соціальні рухи можуть виникати, але, зрозуміло, саме тло не прирікає на це. Він є необхідною, але не достатньою умовою появи соціальних рухів. Наступна необхідна умова, але також як така недостатня – це, згідно зі Смедзером, виникнення «структурної напруги». В суспільстві мусять виникнути суперечності між різними сегментами суспільства щодо інтересів та цінностей, а також пов'язані з цим антагонізми та конфлікти. У випадку «старих» соціальних рухів суттєвою була передовсім розбіжність економічних інтересів, а також нерівність шансів, щоб задовольнити основні матеріальні потреби, що розділяло суспільство на клас упосліджених і клас привілейованих, на еліту й маси, на соціальні верстви, професійні категорії, вікові групи, регіони, форми осілості (село – місто). У випадку «нових» соціальних рухів – це передовсім розбіжності у розумінні й визнанні цінностей, що розділяє спільноти за сповідуваними моральними принципами, за стилем життя, за смаками тощо.

Щоб такі суперечності стали мотивацією до спільних дій, вони мусять увійти до сфери колективної свідомості. У термінології Смедзера,

мусить виникнути «спільність переконань». Треба, щоб суспільство побачило цю розбіжність інтересів та цінностей, щоб дало їй визначення, інтерпретувало, емоційно пережило. Багато соціальних рухів мають у своєму тлі три характерні відчуття: нерівності, несправедливості та утиску (депривації). Ці відчуття завжди виникають з порівняння власної ситуації з ситуацією інших або з порівняння своїх можливостей зі своїми бажаннями. Чому мої потреби задовольняються гірше, а в інших – краще? Чому мої зусилля, праця винагороджуються гірше, а менші зусилля і праця інших – краще? Проблеми нерівності й несправедливості є аспектом складнішого переживання – депривації. Американські дослідники соціальних рухів Тед Гурр і Джеймс Дейвіс говорять про почуття **відносної депривації** як про найважливіший психологічний чинник, що генерує готовність до масових протестів і бунтів. Відносна депривація з'являється тоді, коли «крива досягнень», а отже, реальних життєвих умов, розбігається з «кривою прагнень», тобто уявленнями про умови, що мають бути нам надані, як вони дані іншим, бо нам також (або навіть більше, ніж іншим) вони слушно і справедливо належать. Сильне й масове відчуття відносної депривації виникає у трьох типових ситуаціях. По-перше, тоді, коли життєві умови раптом дуже погіршуються і так відходять від життєвих стандартів, до яких ми звикли й підтримання яких вважаємо чимось само собою зрозумілим. Так відбувається, наприклад, у ситуації економічної кризи, коли знижуються реальні доходи, або коли наростає хвиля безробіття, яка позбавляє звільнених робітників колишньої певності й гарантованості заробітку. Іншою формою відносної депривації є раптове підвищення амбіцій при незмінному рівні реальних життєвих умов. Це може бути наслідком появи ідеології, яка висуває гасла егалітаризму, тобто рівності та соціальної справедливості, коли до свідомості людей раптом доходить, що вони заслуговують на більше, ніж мають. Також це може бути наслідком більшої відкритості, прозорості соціального життя, знання про заможніші, щасливіші умови, в яких живуть інші суспільства чи інші групи в нашому суспільстві. Це називається «демонстраційним ефектом». Третій варіант поєднує деякі тенденції, що виступають в обох попередніх. Йому дали визначення тоді, коли історики революцій здивовано зауважили, що революції вибухають зазвичай не тоді, коли людям найгірше, а невдовзі після періодів деякого поліпшення ситуації – чи то економічного зростання, чи політичної лібералізації. Джеймс

Дейвіс пояснює це тим, що в такі періоди крива реальних досягнень і крива прагнень зростають паралельно одна до одної. Поліпшення економічної чи політичної ситуації зумовлює надії і бажання подальшого і постійного поліпшення. Коли в такій ситуації стається якийсь збій – економічна криза чи посилення політичних репресій – ці криві розходяться, посилюючи відчуття відносної депривації до такого рівня, коли воно стає мотивацією до спільної боротьби за втрачені надії. Дослідники соціальних рухів у країнах Латинської Америки та Африки, які вибухнули після періодів відносного процвітання, *prosperity*, опертого на вутлих основах закордонних кредитів, називають їх – у дусі теорії Дейвіса – «революціями розбуялих прагнень»<sup>6</sup>.



### ЮРГЕН ГАБЕРМАС (нар. 1929)

Чільний інтелектуальний авторитет сучасної Німеччини. Неймовірно плідний теоретик у багатьох царинах суспільних наук, активний політичний публіцист. У його величезній бібліографії виокремлюють: *Legitimationsprobleme im Spatkapitalismus* («Проблема легітимації в пізньому капіталізмі», 1973), *Theorie des kommunikativen Handelns* («Теорія комунікативної дії», 1981), *Der philosophische Diskurs der Moderne* («Філософський дискурс модерну», 1985), *Faktizitaet und Geltung* («Фактичність і значущість», 1992).

Два наріжні камені соціального життя – це праця (тема Маркса) і міжособистісна комунікація. Праця керується інструментальною раціональністю, яка має стратегічний характер і націлена на максимальну ефективність. В основі комунікації – комунікативна раціональність, прагнення до взаємного порозуміння й узгодження поглядів шляхом відкритих, чесних дебатів між рівними партнерами («ідеальна ситуація дискурсу»). Прийняття моральних норм чи політичних поглядів також має спиратися на діалог і згоду всіх, кого можуть стосуватися наслідки цих рішень («дискурсивна етика»). Подібно автономія права (закону) виникає лише тоді, коли процедури творення і застосування закону гарантують безстороннє вираження думки. Інституційні умови для процедури досягнення згоди забезпечує демократія, а позаінституційні умови – розвинута «публічна сфера», форум для компетентного, максимально точного, неупередженого зіткнення аргументів.

Суспільство має два аспекти: «систему», яка складається з інститутів, та «життєсвіту», який складається зі спонтанних практик і значень, що визнали члени спільноти. Просвітницький проект побудови модерного суспільства рухається у двох напрямках: а) через

<sup>6</sup> T. R. Gurr, *Why Men Rebel?*, Princeton 1970: Princeton University Press. J. C. Davies, *Toward a theory of revolution*, «American Sociological Review», nr 27/1962, s. 5–19.

ринок, бюрократію і право «система» зазнала раціоналізації, інструменталізації і піддалася домінуванню грошей і влади; б) ці чинники увійшли також у «життєсвіт»: «колонізували» його і знищили природні основи спільності й ідентичності. Пізній капіталізм характеризується також кризою політичної та культурної легітимізації, оскільки влада зосереджується тільки на прагматичному керуванні макроекономічною сферою. Неминучі кризи в цій царині легко підривають авторитет влади, знижують лояльність і заангажованість громадян, завдають шкоди їх спільнотній ідентичності. Новітня фаза суспільного розвитку – це «постнаціональна констеляція» і початки «космополітичної демократії»: народження глобальної громадської думки і глобального громадянського суспільства. Головна дилема – це створення колективної ідентичності у понаднаціональному масштабі. Тут – «другий шанс Європи», яка була колискою національних держав, а нині прагне творити континентальну федеральну державу.

#### ЛІТЕРАТУРА

- J. Habermas, *Teoria i praktyka. Wybór pism*, Warszawa 1983: Państwowy Instytut Wydawniczy.
- J. Habermas, *Obywatelstwo a tożsamość narodowa*, Warszawa 1993: Wydawnictwo IFIS PAN.
- J. Habermas, *Teoria działania komunikacyjnego*, t. 1, Warszawa 1999: PWN.
- J. Habermas, *Postmodernizm a filozofia. Wybór tekstów*, Warszawa 1999: Wydawnictwo IFIS PAN.
- J. Habermas, *Filozoficzny dyskurs nowoczesności*, Kraków 2000: Universitas.
- A. Kaniowski, A. Szahaj, *Wokół teorii krytycznej Jürgena Habermasa*, Warszawa 1987: Prace Kolegium Otryckiego.
- Z. Krasnodębski, *Habermas*, w: *Encyklopedia socjologii*, t. 1, Warszawa 1998: Oficyna Naukowa, s. 270–275.

Поширення «спільності переконань» – це стан уже близький до появи соціального руху. Воно означає повну готовність – і структурну, і психологічну – до початку спільної акції. Втім зазвичай потрібен ще той останній поштовх, що його Смельзер називає «**ініціувальною подією**». Це може бути якась конкретна індивідуальна подія, але з таким символічним та емоційним розголосом, що стає для суспільства шоком і, коротко кажучи, виводить людей на вулиці. Темношкіра Роза Паркс, яка в місті Монтгомері у штаті Алабама сідає в автобус у призначений для білих сектор, входить в історію, бо цей інцидент спричиняє хвилю руху за громадянські права, який приводить до повного зрівняння у правах чорношкірого населення Америки. Звільнення з роботи профспілкової діячки Анни Валентинович – це момент зародження багатомільйонного суспільного руху «Солідарність», який у підсумку привів до повалення комуністичного ладу в Польщі, а відтак і в усій Європі. Аварія на атомній електростанції «Три-Майл-Айленд» в 1979 р. – це початок потужного



руху противників ядерної енергетики, а хімічне зараження в місті Бхопал в Індії – важлива подія в історії екологічного руху. Такі події, звісно, спочатку осмислюють і переживають індивідуально. Хтось собі думає: «Досить, так далі бути не може. Я не можу пасивно на це дивитися. Я більше цього не витримаю. Щось треба з цим робити». Людина починає говорити про це з іншими, ділитися своїм обуренням, інцидент підхоплює преса, телебачення, він стає предметом публічної дискусії. У цей момент люди розуміють, що вони не самотні у своїх почуттях і бажанні діяти. Зазвичай ми не знаємо, що насправді думають інші громадяни: якими є їхні цінності, думки, переконання. Ми живемо у стані, що його американський психолог Гордон Оллпорт називав «плюралістичним невіданням». Невпевненість у тому, чи ми часом не самотні в нашому невдоволенні, протесті, обуренні, нас паралізує, стримує від дій. Ініціювальна подія ламає «плюралістичне невідання». Раптом виявляється, що так, як я, думають і відчувають також інші. Отже, ми можемо діяти разом.

Ініціювальна подія закінчує генезу соціального руху. Починається сама «кар'єра» руху. Її перший етап – рекрутація членів. Уже в цей момент соціальні рухи починають відрізнятися між собою. Є рухи, у яких рекрутація відбувається спонтанно, добровільно, знизу. Це в традиції інтерпретування соціальних рухів називають «вулканічною моделлю». Рух «вибухає», наче вулкан, під тиском нагромаджених масових напружень знизу. Люди долучаються лавиноподібно, спонтанно. Часто це виникає в рухах із расовою, класовою, релігійною чи національною мотивацією. Зате в інших суспільних рухах вирішальну роль відіграють натхненники руху, які заохочують до нього приєднуватися. У теоретичній традиції, пов'язаній із т. зв. **моделлю мобілізації ресурсів**, йдеться навіть про професійних «підприємців, які займаються соціальними рухами». Явище інспірованої або організованої рекрутації виникає у деяких «нових» соціальних рухах, де масовій участі передуює виникнення компактної, квазіпрофесійної групи діячів, яка згодом розпочинає рекрутацію.

Головна проблема рекрутації – накласти цілі руху на приватні інтереси потенційних членів. Іншими словами, треба задіяти раціональну мотивацію для приєднання, або ж сформувати таке співвідношення між особистою користю, з одного боку, і втратами та ризиками, з другого боку, яке б, незалежно від емоцій, схилило до участі в русі.

Це особливо складно тоді, коли цілі руху мають характер т. зв. **спільного блага і цінностей**. Це такі блага й цінності, досягнення яких означає користь для усіх, які за самою своєю природою не можуть бути зарезервовані лише для деяких. Прикладом таких благ є свобода, незалежність, демократія, незабруднена природа, мир і безпека. У кожному суспільстві, де вони будуть реалізовані, вони є добром для всіх. І от якщо соціальний рух бореться за реалізацію саме таких благ та цінностей, з'являється суттєве гальмо при рекрутації, яке називається «синдромом пасажира без квитка» (*free rider syndrom*). Бо кожен може думати собі так: якщо рух виграє, то я і так матиму користь – житиму у вільній країні, користатиму з демократії, питиму чисту воду, дихатиму свіжим повітрям тощо. Якщо ж рух програє, то це не матиме для мене жодних наслідків, мене не заторкнуть репресії, щонайгірше – нічого не зміниться. Це означає, що мотивація, що її Вебер, як пам'ятаємо, назвав інструментальною раціональністю, багатьох людей стримає від участі в русі, і вони займають позицію: «Побачимо, що з того буде, – чи торба, чи мішок». Вони залишаються пасивними пасажирами без квитків, в надії скористатися всіма благами, нічого не заплативши. Це явище стає тим сильніше, чим більшим є ризик, затрати часу та енергії чи інші витрати, пов'язані з участю в русі. Це один із класичних прикладів, коли короткозора індивідуальна раціональність суперечить колективній раціональності. Бо якщо всі люди будуть так міркувати – з егоїстичного погляду раціонально, то ніхто не почне жодної дії, не виникне жоден суспільних рух, а його цілі не реалізуються. Суспільство загалом втратить, а це, очевидно, обернеться і проти кожного «пасажира без квитка». Всі ці пасажири й далі житимуть у репресивній системі, підпорядковуватимуться авторитарній владі, отруюватимуть себе забрудненим повітрям і водою, боятимуться привида війни тощо. Але коли доходить до того, що треба цьому якось протиставитися, кожен запитує: «А чому я? Хай це зробить сусід».

Тому соціальні рухи намагаються нейтралізувати такі мотивації. Позбутися синдрому «Побачимо, що з того буде» можна одним із двох способів. По-перше, тоді, коли ми керуємося не інструментальною раціональністю (*Zweckrationalitat*), а тією, яку Вебер називав ціннісною раціональністю (*Wertrationalitat*). Це коли цінність поставленої мети вища за будь-які, навіть найбільші витрати, пов'язані з діяльністю, спрямованою на її досягнення. Про таку ситуацію говорять: «Ціль виправдо-

вуге засоби». Тож така мотивація притаманна ініціаторам, ідеологам, провідникам руху, які пізніше стають його ядром. Друга можливість мобілізувати «пасажирів без квитка» – це модифікувати розрахунок їхньої інструментальної раціональності, запропонувавши їм особливі вигоди, які будуть наслідком участі в русі й дістануться їм на додачу до загальних, публічних благ і цінностей. Тут ідеться, по-перше, про автотелічну сатисфакцію, про те задоволення, що випливає з самої участі в русі. Деякі соціальні рухи намагаються збільшити таку привабливість; організовуючи товариські зустрічі, клуби, фестивалі, театральні імпрези. Члени ротарі-клубу зустрічаються на святкових вечерях, екологічні рухи практикують спільні мандрівки та експедиції.

Деякі рухи свою повсякденну діяльність супроводжують ритуалами та символікою, що надає їм квазісакральності, а також намагаються створити враження ексклюзивності та секретності, розраховуючи на снобізм тих, кому це може сподобатися. До таких засобів вдавався масонський рух, а нині такого характеру набувають сатаністські рухи. Однак поряд із такою атракційністю самої участі в русі у розрахунок інструментальної раціональності можуть бути долучені й більш конкретні, матеріальні стимули до участі. Наприклад, політичний рух може обіцяти певні посади, роздавати нагороди або допускати до грошових фондів лише своїх, наділених довірою членів.

У процесі рекрутації розрізняють дві хвилі. Першу називають **первинною рекрутацією**; вона охоплює тих, які долучаються до руху з ідеологічних чи моральних мотивів. Для них важливі цілі, які рух обіцяє досягнути. Таке трактування руху означає високий ступінь залучення, готовність жертвувати, ризикувати, нести витрати в ім'я вищої справи, яку реалізовує рух. Друга хвиля рекрутації, або **вторинна рекрутація**, опирається на цілком іншу мотивацію. Коли рух уже існує і коли, надто, має якісь видимі успіхи, сама належність стає привабливою «автотелічно», незалежно від інструментальних цілей руху. Рух дає нагоди для соціальних контактів, цікавої спільної діяльності, віднайдення почуття спільноти й сенсу життя, які часто бувають послабленими в масовому, затомізованому, анонімному сучасному суспільстві. Завжди приносить задоволення і участь у «команді» переможців, можливість користуватися часткою успіху, престижу, слави. Зрозуміло, що членство, оперте на такій підставі, має інший характер, ніж ідеологічне залучення. Воно є в певному сенсі умовне, триває доти, доки все йде добре. І перша невдача

чи, тим паче, поразка руху призводить до масової втечі тих, які шукали в русі тільки зовнішнього престижевого задоволення.

Внаслідок того, що рекрутація членів є хвилеподібною, членський склад руху творить концентричні кола реального залучення, починаючи від ідеологічного ядра тих, які трактують рух як покликання і пов'язують з ним значну частину своєї життєвої активності, аж по периферію тих уболівальників чи «попутників», які мало переймаються цілями руху, а прагнуть лише долучитися до якогось цікавого й важливого заходу. Цю різницю виразно видно, коли рух починає якусь спільну акцію. Тоді виявляється ядро найактивніших і найрішучіших, які діють найбільш емоційно, найбільше ризикують, їх арештовують тощо. Саме їх показує телебачення, коли відбуваються різні заворушення чи демонстрації. Значно численнішою є маса набагато пасивніших учасників, які підтримують рух, але не готові до ефектних, героїчних дій. Під час антиглобалізаційних демонстрацій у Квебеку кореспондент ВВС зазначав, що ті, які б'ються з поліцією і яких він показує на екрані, – це якихось сто осіб, а видимий на тлі натовп більш пасивних прихильників, які хіба щось скандують, налічує тисячі. Різні рівні участі виявляються також у разі поразки руху. Коли доходить до демобілізації руху, то це відбувається, як у цибулі, в якій почергово відокремлюють шари, починаючи від зовнішнього лушпиння.

Коли соціальний рух розпочинає свою діяльність, відкривається важлива мобілізаційна, координаційна, організаційна роль провідника руху. У більшості соціальних рухів дуже швидко з'являється якась центральна фігура: **харизматичний провідник**. Поняття харизми пов'язане тут з якимись особливими, винятковими талантами, вміннями, знаннями, моральною силою, вірністю принципам тощо; а прихильники руху ці риси зауважують і кваліфікують майже як надлюдські. Сприймаючи так особу провідника, люди готові виявляти йому повний послух, довіру, лояльність. Варто наголосити, що, як і в багатьох інших суспільних справах, найважливішим тут є те, що харизму індивідові приписує спільнота. Парафразуючи відому «теорему Вільяма Томаса», можна сказати, що коли люди вважають когось за величину, то це й робить ту людину такою величиною. Отже, харизма – це певне відношення між індивідом та його прихильниками, фанатами, поплічниками. Вона означає такі індивідуальні риси, на які немовби існує суспільний попит, які сповнюють очікування, суголосні настроям.

Набути харизму – означає несхибно влучити в ці суспільні очікування. Як сформулював це у формі парадоксу один політик, «я провідник, лідер, а отже, я йду за ними». Конструювання харизми на замовлення спеціалістами від *public relations* полягає власне в такому моделюванні картинки, способу спілкування, поведінки, а також змісту висловлювань кандидата у виборах, щоб влучити в настрої електорату, які ретельно і скрупульозно виявляють різні соціологічні опитування. У прихильників харизматичної особи проявляються особливі емоції, ентузіазм, культ. Люди стають співучасниками тієї харизми, знаходять задоволення в тому, щоб їй піддатися, бездумно підтримати. Наскільки брутальних форм це може набувати, свідчать сцени з концертів кумирів поп-культури, боксерських матчів, мітингів на підтримку диктаторів.

Харизма лідера має потужну мобілізаційну силу в соціальному русі. Але однією з особливостей харизми є її відносна ефемерність. Ентузіазм членів руху зазвичай не триває довго, а сам лідер втрачає ознаки надзвичайності й небуденності, коли переходить до звичайних, але необхідних функцій керівництва рухом. Виявляється, що на барикаді він виглядає цілком інакше, ніж за письмовим столом. Назвімо цей процес, за Вебером, **рутинізацією харизми**. Це сигнал настання наступної фази, яку зазвичай проходять соціальні рухи, а саме – кристалізації ідеології, народження організації та формування своєрідного етосу. Раніше строго не сформульовані ідеали руху поступово перетворюються на цілісну ідеологічну систему. Її типовим елементом є бачення того майбутнього, у якому ідеї цього руху будуть втілені в життя. Нерідко це бачення є утопією. Своє місце в ідеології знаходить також діагноз, часто радикальний і катастрофічний, тих проблем і загроз, що їх рух прагне розв'язати, а також визначення причин, джерел, а особливо осіб та груп, винних у такому стані справ. Соціальні рухи часто піддаються тій формі мислення, яку Карл Поппер відносив до «Теорії змови». Паралельно з цим відбувається диференціація та інколи бюрократизація організаційних структур, виникають різні шаблі влади, спеціалізовані функціональні комірки. Згідно з уявленнями американського дослідника, фахівця з проблем соціальних рухів Маера Зальда, рух у цей момент переростає вже у щось більше, а саме в «організацію типу соціального руху», а навіть у своєрідну «індустрію соціальних рухів». Деякі соціальні рухи перетворюються на політичні партії, втрачаючи характер спонтанних колективних дій, і знаходять своє місце серед інституціоналізованих

політичних структур. Врешті, у соціальному русі формується своєрідний набір правил поведінки, нормативний етос. Важливу роль відіграє в ньому кодифікація допустимих і рекомендованих, але й також недозволених методів дій, або, за термінологією Чарльза Тіллі, «протестного репертуару». Одні соціальні рухи вимагають утримуватися від насильства, інші вважають прийнятним тероризм. Ще одна суттєва складова етосу – це правила поведінки всередині руху, у стосунках з побратимами, а також правила трактування противників та ворогів. Перші творять своєрідний етос солідарності, другі – етос боротьби.

Кожен соціальний рух у якийсь момент закінчується. Край йому природним чином може покласти перемога, осягнення тих соціальних змін, реформ чи революційних перетворень, за які цей рух боровся. «**Криза перемоги**» – означає демобілізацію руху, розпорошення його членів, розпад організаційних структур, дезактуалізацію ідеології. Спроби квазіпрофесійних діячів, для яких цей рух став основним тереном їхньої активності і які пов'язали з ним особисті інтереси, підтримати рух веде щонайбільше до створення якихось залишкових форм, часто карикатурних.

Протилежна ситуація виникає тоді, коли рух зазнає поразки, коли йому не вдається досягти мети. «**Криза поразки**» виражається у наростанні розчарування учасників руху, поступовою демобілізацією, спаді активності, відходом прихильників. Такий кінець руху може бути також наслідком репресій з боку державної влади, з якими стикається реформаторський чи революційний рух, або ж наслідком протидії з боку **контррухів**, які мобілізуються, щоб захистити *status quo*. Це принципово змінює розрахунок витрат і ризиків подальшого перебування в русі, що призводить до відходу слабше мотивованих мас прихильників. Як правило, залишаються тільки найрішучіші й найпослідовніші ідеологи, які за нових, сприятливіших політичних обставин і за умови зміни стратегії діяльності можуть стати зародком відродження руху. Закінчуючи аналізування різних форм колективної активності, можемо представити результати цього аналізу у формі таблиці (див. Таблицю 6).

Соціальні рухи – це найскладніший прояв колективної активності. Вони творять категорію на пограниччі між сферою плинних індивідуальних та колективних дій, з одного боку, та більш викристалізованими суспільними об'єктами, з другого. Водночас ми бачили, як у рамках соціального руху виникає щоразу складніша і тривкіша організація, як рух вбудовується в постійні, ширші державні структури, перетворюючись на товариства, фракції, клуби чи політичні партії.

Визначальна риса: Соціологічне поняття:	ЧИСЛЕНІСТЬ ДІЙ, ЩО МАЮТЬ ІНДИВІДУАЛЬНІ ЦІЛІ	СПРОСТОРОВА ТА СИТУАЦІЙНА БЛИЗЬКІСТЬ ІЛЬНОТА	СПІЛЬНІ ЦІЛІ Й КООРДИНАЦІЯ	СПРЯМОВАНІСТЬ НА СОЦІАЛЬНУ ЗМІНУ	ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ
<b>МАСОВІ ДІЇ</b>	+				
<b>КОЛЕКТИВНА ПОВЕДІНКА</b>	+	+			
<b>КОЛЕКТИВНІ ДІЇ</b>		+	+		
<b>СОЦІАЛЬНІ РУХИ</b>		+	+	+	
<b>ОРГАНІЗОВАНІ ДІЇ</b>	+	+	+		+

Таблиця 6. Форми колективної активності

Отже, аналізування соціальних рухів – це природне закінчення тієї частини наших роздумів, яка зосереджувалася на динамічному «соціальному житті», на тому, яким є світ людської поведінки, людських дій, контактів, взаємодій, соціальних взаємин, масових дій, колективної поведінки, спільних дій. Індивідуальна й колективна активність витворює найстабільніші соціальні об'єкти, які здобувають певний ступінь автономії і тривкості, що виходить поза сферу дій. Ба більше, ці об'єкти самі впливають на дії, стаючи тими рамками, у яких відбувається будь-яка людська активність. Тепер перейдімо до аналізування соціальних структур, які в сумі становлять те, що творець соціології Огюст Конт метафорично називав анатомією суспільства.

## Найважливіші поняття розділу

**АНТИГЛОБАЛІЗАЦІЙНІ РУХИ:** нова хвиля радикальних, лівих за характером соціальних рухів, що виникла на зламі ХХ і ХХІ ст., як протест проти домінування великих корпорацій і фінансових центрів, споживацького стилю життя, різкої соціальної нерівності та ендемічної бідності у глобальному масштабі.

**ВІДНОСНА ДЕПРИВАЦІЯ:** розбіжність – яку особа відчуває як несправедливу й неслухну – між реальними досягненнями та прагненнями в царині життєвих стандартів, заробітку, влади, престижу.

**ВУЛКАНІЧНА МОДЕЛЬ СОЦІАЛЬНОГО РУХУ:** переконання, що соціальний рух вибухає знизу, внаслідок накопичення напруги й незадоволення серед суспільних мас.

**ГОРИЗОНТАЛЬНА (АБО ПРОСТОРОВА) МОБІЛЬНІСТЬ:** переміщення людей у географічному просторі: міграція, туризм, подорожі, добирання до праці.

**ІНІЦІУВАЛЬНА ПОДІЯ:** індивідуальна, часткова, а навіть випадкова подія, але з таким символічним чи емоційним відлунням, що стає поштовхом для спільноти й веде до мобілізації соціального руху.

**КОЛЕКТИВНА ПОВЕДІНКА:** коли багато людей діють поодиноці, на власну користь, але у просторовій близькості з іншими, в тим самих ситуаційних обставинах, що призводить до модифікації поведінки кожного з них у напрямі, що його описує «психологія натовпу».

**МАСОВІ ДІЇ:** коли багато людей приблизно в той самий час, але кожен зосібна і задля власних індивідуальних цілей, починають виконувати приблизно ті самі чи подібні дії, які приводять до наслідків, що виходять поза приватний, індивідуальних засяг і набувають загальносуспільного значення.

**МОДЕЛЬ МОБІЛІЗАЦІЇ РЕСУРСІВ:** переконання, що соціальних рух є наслідком маніпуляторських заходів діячів чи ідеологів, які пропагують протестну ідеологію і мобілізують пасивні й несвідомі суспільні маси до колективних дій.



**НАТОВП:** велика група людей, які опинилися в безпосередньому просторовому контакті й реагують спонтанно, бездумно і наслідувально на спільні подразники і на співприсутність інших.

**НОВІ СОЦІАЛЬНІ РУХИ:** рухи з широким, гетерогенним складом учасників, що борються за реалізацію універсальних, постматеріалістичних цінностей: гармонію із природою, збереження середовища, мир, емансипацію жінок, гарантування прав меншинам і експлуатованим групам, захист зачатого життя тощо.

**ПЛЮРАЛІСТИЧНЕ НЕВІДАННЯ:** неусвідомлення того, які погляди і позиції мають інші члени групи чи всього суспільства.

**ПОКОЛІННЯ:** група людей, які, хоч і кожен зокрема і незалежно одне від одного, стали свідками тих самих важливих історичних подій, пережили ті самі ситуації і реагували на ті самі виклики, що позначилось на їхніх переконаннях, нормах і цінностях, а також витворило почуття спільної долі.

**ПОЛІТИКА ВУЛИЦІ:** здійснення впливу на державну владу за допомогою масових вуличних маніфестацій, у більш або менш брутальних формах.

**ПОСТМАТЕРІАЛІСТИЧНІ ЦІННОСТІ:** акцентування на якості життя, самореалізації, гармонії із середовищем, гідності й суб'єктивних правах людини.

**ПРОТЕСТНИЙ РЕПЕРТУАР:** методи діяльності, що їх цей соціальний рух вважає відповідними, щоб реалізувати свої цілі.

**ПУБЛІКА:** група спостерігачів, глядачів чи слухачів, які одночасно, хоч і просторово розпорошені, зосереджують увагу на тій самій події, телевізійній чи радіопрограмі і мають подібні враження і переживання.

**ПУБЛІЧНЕ БЛАГО:** цінності, які за своєю природою є загальними і не можуть бути привілеєм лише деяких суспільних груп (наприклад, демократія, справедливість, суверенність).

**РАДИКАЛЬНІ РУХИ:** колективні акції, які мають за мету фундаментальну зміну суспільного ладу, а зокрема цінностей, що панують у суспільстві.

**РЕКРУТАЦІЯ ПЕРВИННА:** приєднання до соціального руху з автентичних ідейних мотивів і бажання боротися за реалізацію цілей руху.

**РЕКРУТАЦІЯ ВТОРИННА:** приєднання до соціального руху, який розвивається і має успіхи, у пошуку товариських задовольень, а також задля досягнення власних егоїстичних кар'єрних цілей.**РЕФОРМАТОРСЬКІ РУХИ:** колективні акції, що обмежують свої цілі зміною принципів, правил та норм (наприклад, юридичних) при збереженні непорушними організаційних основ суспільного ладу.

**РУТИНІЗАЦІЯ ХАРИЗМИ:** втрата провідником харизми внаслідок долучення його до рутинної, щоденної, адміністративної чи організаційної роботи, у якій він виявляє свої слабкості, помиляється і його замінюють інші.

**СЕКТОР СОЦІАЛЬНИХ РУХІВ:** різні соціальні рухи, що виникають у конкретному суспільстві.

**СИНДРОМ ПАСАЖИРА БЕЗ КВИТКА:** утримування від підтримки колективних дій, спрямованих на досягнення спільних благ, оперте на егоїстичній раціональній калькуляції, згідно з якою не вигідно є діяти і тим самим ризикувати, оскільки ці блага, якщо інші їх виборють, принесуть користь всім, і пасивним також.

**СОЦІАЛЬНИЙ КОНТРРУХ:** мобілізація спільних дій, скерованих проти руху, який розвинувся раніше, щоб домогтися його демобілізації або унеможливити ефективні дії.

**СОЦІАЛЬНІ РУХИ:** колективні акції (дії), спрямовані на те, щоб спричинити або стримати суспільні зміни.

**СТАРІ СОЦІАЛЬНІ РУХИ:** соціальні рухи, що виступають за економічні або політичні інтереси чітко виокремлених сегментів суспільства – суспільних класів, професійних, етнічних, расових груп.

**ХАРИЗМА:** особливі, виняткові таланти, вміння, знання, вірність у поглядах і послідовність у діях, моральна сила, переконливість тощо, що їх вбачають у лідері його прихильники та визначають як майже надлюдські й такі, що вимагають повного підпорядкування його владі.

ЧАСТИНА ДРУГА

# СОЦІАЛЬНІ СПІЛЬНОТИ



## Розділ 10

# Від множини індивідів до соціальної групи

Ми закінчили ту частину розмірковувань, у якій наша увага була зосереджена на **людській активності** – індивідуальній та груповій – у її різноманітних формах, комбінаціях, мутаціях, флуктуаціях, починаючи від найпростіших фізичних рухів до надзвичайно складних рухів соціальних.

Переходячи до аналізування стабільних і викристалізованих **соціальних спільнот**, обираємо інший підхід – відмінний від того, який ми застосовували, обговорюючи динамічне «соціальне життя». Якщо досі нашою кінцевою, елементарною одиницею аналізу були **дії**, то тепер ми стаємо на ґрунт більш реалістичний, беручи за основну складову суспільства – **окрему людину**. Досі ми застосовували підхід, при якому суспільство складалося із людських дій, а тепер впроваджуємо інший – при якому суспільство складається з людей, є зібранням. Цей підхід, зважаючи на його реалізм і незаперечну очевидність, виник у соціології раніше, ніж той більш витончений, що наголошує на діях. Дехто вважав, що запровадження абстрактної динамічної концепції дій та їхніх комбінацій, індивідуальних і колективних, долає і уневажнює той перший підхід, що колись називався **груповим**. А втім він є необхідним доповненням до аналізування суспільства, комплементарним щодо динамічного дослідження «соціального життя», яке складається з дій. Не

можна забувати, що хоч це підходи різні, однак до того самого об'єкта. Суспільство – одне, воно є таке, яке є, то тільки соціолог, аналізуючи суспільство, може дивитися на нього з різних точок зору, через різні «соціологічні окуляри». Отож хай нас не дивує, коли невдовзі виявиться, що ми постійно спілкуємось про те саме. Бо говорячи іншою мовою, ми збагачуємо картину, наближаємося до повнішого розуміння того неймовірно складного світу, яким є людське суспільство.

## Групотворні риси

Вихідний пункт групового підходу – це банальне спостереження, що суспільство – це множина індивідів, іншими словами – **певна популяція**. Очевидно, що в суспільстві є різні групи індивідів. Множиною індивідів є сім'я, але також народ, футбольна команда й військовий підрозділ, шкільний клас і друзі, мешканці Кракова і члени мафії, ротарі-клуб і парламент, політична партія і молодіжний гурт. Усе це якісь групи людей, і таких прикладів можна навести безліч.

Якщо ми говоримо про будь-яку групу людей, то її базовою характеристикою є **склад**: хто до неї належить, ким є ці індивіди, яких до неї зараховуємо? Треба також запитати про характерні риси членів груп. Американський соціальний антрополог Клайд Клаггон зауважив, що серед людських рис є такі, що властиві всім людям, такі, що властиві тільки окремій особі, і такі, що властиві деяким людям і тим самим відрізняють їх від усіх інших, котрі цих рис не мають. Усі люди подібні між собою з погляду певних біологічних і психічних рис, які творять те, що часом називаємо «**видовою природою людини**». З давніх-давен філософи намагаються дати визначення людській природі: *homo sapiens*, *homo socius*, *homo politicus*, *homo oeconomicus*, *homo ludens*, *homo reciprocus* і багато інших. Це становить сферу зацікавлення таких наук, як анатомія, фізіологія, медицина, експериментальна психологія, фізична антропологія та інших. А от для соціолога такі універсальні аспекти людини загалом не є важливі. Я пишу «загалом», оскільки впливова колись школа «соціобіології» стверджувала, що деякі фундаментальні, біологічні, «тваринні», інстинктивні, імпульсивні риси людей суттєво впливають на їхні дії, а отже, на весь хід соціального життя і стан суспільства. Хоч із цим важко не погодитися, однак можна розглядати

біологію людини як певний субстрат суспільства, один із параметрів усього, що в суспільстві діється, так само, як і інший параметр – фізичне оточення, у якому всі ми живемо, – і абстрагуватися від обох цих ділянок у пошуку особливих соціальних рис людини.

На другому полюсі містяться риси, притаманні тільки конкретному індивіду, яких він ні з ким не поділяє, які творять його неповторну **індивідуальну ідентичність**. До них належать характерні тілесні й духовні особливості: зовнішній вигляд, врода, успадкований унікальний генетичний код, особистість, у структурі якої зафіксований неповторний життєвий досвід, знання, якими володіє людина, її погляди, переконання, цінності, які вона сповідує, те, у що вірить, чого боїться і чим радіє, кого любить і кого ненавидить тощо. Усі ми різні, зважаючи на це все. Немає двох цілковито однакових індивідів, бо навіть близнюків, як відомо, з часом можна навчитися розрізняти. Такими рисами цікавиться, наприклад, психологія індивідуальних відмінностей, психологія особистості. Вони важливі також для поліції, яка ідентифікує злочинця за відбитками пальців чи генетичним кодом, а також розпізнає труп за розташуванням зубів та родимими плямами на шкірі. Такі цілком індивідуальні риси також не є суттєві для соціолога.

Втім є ще третій тип рис, а саме ті, що ми їх **поділяємо лише з деякими людьми**, а тим самим вирізняємося разом із ними серед інших людей. Ми подібні до деяких інших людей, але тільки до деяких, тим самим, отже, відрізняємося від інших. Саме такими рисами й цікавиться соціологія. Подивімося на університетську аудиторію під час лекції. У залі сидять дівчата, які, очевидно, відрізняються від хлопців; є тут високі і низькі; є біляві, брюнети, руді й лисі; є огрядні та худі; є краків'яни, але є і сілезці та підгальські гуралі; переважно поляки, але є двоє іноземців; є вихідці з села, а є – з міста; є студенти соціології, але є також такі, які паралельно вивчають ще щось; а всі разом – це студенти, які тим самим відрізняються від працівників; крім того, студенти соціології не схожі на студентів-хіміків чи математиків; також це молоді люди, які тим самим відрізняються від старших людей і пенсіонерів. Це риси не цілком універсальні, бо не всі є дівчатами, краків'янами, студентами тощо, і не цілком індивідуальні – бо є багато дівчат, краків'ян, студентів та інших. Саме такі риси, що містяться ніби посередині між універсальними та індивідуальними, конституують людські спільноти: жінок і чоловіків, краків'ян і варшав'ян, студентів і пенсіонерів.

Універсальні риси людської природи, спільні для всіх людей, формують і характеризують **людство**, жителів планети Земля, недиференційовану глобальну спільноту. Індивідуальні, неповторні, приватні риси не формують жодної спільноти, а тільки довільне зібрання **окремих індивідів**. Натомість завдяки рисам проміжної природи, частковим подібностям і відмінностям, множина людей, популяція, ділиться на менші спільноти, іншими словами – внутрішньо структурується.

Однак звернімо відразу увагу, що кожен індивід характеризується одночасно багатьма частковими рисами. Виберімо одну особу в нашій лекційній залі. Панна Марта – студентка, отже, має щось спільного з усіма студентами й відрізняється від пенсіонерів. Це дівчина, а отже, має щось спільного з жінками й відрізняється від чоловіків. Це молода дівчина, отже, має щось спільне з усіма молодими людьми, а відрізняється від людей старшого віку. Вона полька, а отже, має щось спільне з усіма поляками і відрізняється від італійок. Вона родом із Закопаного, отже, має щось спільне з усіма гуральками, а відрізняється від сілезок. Вона білявка, отже, має щось спільне з усіма білявками, а відрізняється від брюнеток. Вона худорлява, отже, має щось спільне з усіма тендітними, а відрізняється від огрядних. Має пса, а отже, має щось спільне з усіма власниками псів, а відрізняється від любителів котів. Народилася у вівторок, а отже, має, об'єктивно підходячи до справи, щось спільне з усіма, народженими у вівторок, а відрізняється від народжених у суботу. Цей список можна продовжувати. Тут, у лекційній залі, найсуттєвіше те, що вона є студенткою, у цей момент ця риса є вирішальною для її належності до спільноти, вона актуалізується в навчальному контексті. Але і всі решта її часткові риси в ній присутні, хоч немовби в підвішеному стані, потенційно; вони можуть актуалізуватися в інших контекстах, визначаючи належність Марти до відповідних спільнот. **Одночасна належність** до різних спільнот, що актуалізується по чергово залежно від контексту, у якому перебуває індивід, – одна з найважливіших рис людського суспільства. Ми вже говорили про неї, тільки трохи по-іншому, у контексті розгляду «дій», коли аналізували явище **конгломерату** соціальних **позицій** (статусів), плюралізму ролей і різноманітних форм напруги і конфліктів, які з цього виникають.



## Види людських спільнот

Людські спільноти, що характеризуються рисами «проміжного» типу, які людей частково уподібнюють, а частково вирізняють, можуть виступати в різних іпостасях. Сукупність індивідів, подібних між собою під певним оглядом і відмінних під цим же оглядом від інших, назвемо **статистичною категорією** або статистичною групою. Жінки, студенти, робітники, пенсіонери, біляві, поляки, мешканці Кракова та інше – все це статистичні категорії. Можна вказати їхню чисельність у межах цієї популяції, з'ясувати, чи ця чисельність зростає чи спадає, який у неї територіальний розподіл – і зробити ще багато інших обчислень. У Польщі є стільки-то студентів, їхня кількість за останнє десятиліття подвоїлася, серед них є стільки-то студентів соціології, стільки-то студентів навчається в Кракові – це типові статистичні дані. Прикметних рис, особливостей, які можна брати за основу для таких класифікацій чи розрізів, є дуже і дуже багато. Тому ми знайдемо стільки різних таблиць і рубрик у «Статистичному збірнику». Як ми вже згадували, кожна людина має багато прикмет і тому може бути зачислена одночасно до різних статистичних категорій. Однак цей факт ще не створює для індивіда жодних проблем, він може хіба що додати труднощів у роботу статистиків.

Однак інтуїтивно ми відчуваємо, що важливість різних рис, якими наділена одна і та сама особа, не є однаковою. Те, що Марта є студенткою, очевидно, важливіше від того, що вона народилася у вівторок. Те, що вона жінка, важливіше від того, що вона є власницею пса. Те, що вона полька, важливіше, ніж те, що вона худорлява. У якому сенсі важливіше? У такому, що має суттєвіший вплив на її місце в суспільстві, на пов'язані з цим інтереси, стиль і спосіб життя, життєві шанси й перспективи, заробіток, престиж, переконання, ідеали й цінності, які вона визнає тощо. А також у тому сенсі, що ці риси у цьому суспільстві загалом вважають основою якоїсь істотної подібності між людьми. Отже, є риси, загалом більш і менш істотні для соціальної ситуації людини. Пишу «загалом», тому що можуть бути особливі ситуації, коли деякі риси, зазвичай неістотні, набувають суспільної важливості. Уявімо собі, що якийсь уряд вирішує оподаткувати лисих. У політиці все можливе. Тоді життєва ситуація лисих змінюється, відсутність волосся стає вирішальним чинником для визначення важливих спільних інтересів,

виявить дискримінацію порівняно з брюнетами і білявими, які податку не платять. У студентські роки я був членом «Клубу високих людей». Існування цієї елітарної організації, яка влаштовувала різні атракційні відпочинкові заходи (бали, дискотеки, футбольні матчі, турніри з бриджу, прогулянки тощо), на які не допускали нижчих зростом колег, означало, що зріст ставав джерелом привілеїв, нових можливостей, підвищення престижу. Те, які саме риси найбільше цінують в суспільстві, змінюється і в історичній перспективі. У Середньовіччі важливу роль відіграло аристократичне походження, у ПНР – партійна належність, у наші часи – рівень освіти та професія. Колись бути жінкою означало мати менші шанси здобути освіту, професію, зарібок; сьогодні завдяки успіхові феміністичного руху та руху за емансипацію жінок багатовікова дискримінація поступається місцем рівноправ'ю, і принаймні в цьому сенсі різниця статей стає не такою суттєвою.

Сукупність людей, подібних з огляду на **соціально важливі** риси в цьому місці і в цей час, становить уже щось більше, ніж статистичну групу. Така спільність уже є результатом не тільки арифметичної операції додавання, а впливає з реальної подібності життєвих ситуацій, інтересів, шансів. Крім того, таку спільність загально визнають як суттєву подібність. На відміну від статистичної категорії, у цьому випадку ми будемо говорити про **соціологічну категорію**. Студенти, робітники, молодь, кравці, поляки – усе це приклади таких категорій, бо з належності до таких спільнот впливає щось дуже важливе для їхніх членів; існує загальне відчуття, що вони мають між собою щось спільне; ми спонтанно сприймаємо їх разом, як щось таке, що має своє місце у класифікації. Іноді щоб окреслити об'єктивну спільність життєвої ситуації, яка має важливі наслідки для членів групи і яку загально трактують як важливу, у соціології застосовують термін «**об'єктивний зв'язок**». А серед чинників, що генерують такий зв'язок, називають стать, вік, расу, громадянство, місце проживання, рід занять тощо. Класик французької соціології Еміль Дюркгайм уживав тут термін «механічна солідарність». Він ілюстрував такі зв'язки прикладами з життя племінного суспільства, у якому поділ праці тільки зароджувався, а той факт, що всі члени групи виконували подібні функції: полювали, ловили рибу, збирали лісові ягоди, створювало між ними дуже рудиментарне, зародкове почуття спільноти. Через кілька десятків років Роберт Мертон і Пауль Лазарсфельд, аналізуючи феномен дружби, визначали один із видів зв'язку,

що виникає між друзями, терміном «**гомофілія**», вподобання подібного. Справді, ми часто товаришуємо з тими, хто подібний до нас за віком, професією, місцем проживання, віровизнанням, поглядами, цінностями, світоглядом.

Звісно, у сучасному складному суспільстві один і той самий індивід належить до кількох соціологічних категорій: він десь мешкає, десь працює, має якийсь вік, репрезентує якусь статть, має якесь громадянство. Може статися, що інтереси, які випливають із належності до однієї з цих категорій, суперечать інтересам, пов'язаним з іншою. Наприклад, професор державного університету є також власником приватної фірми, а інтереси цих двох секторів економіки розходяться. Хтось, хто живе в селі, а працює в місті, мусить вирішити, чи буде він підтримувати політику уряду, спрямовану на підтримку села чи міста. Хтось має подвійне громадянство країн, які воюють між собою. У таких випадках говоримо про конфлікт інтересів.

Люди належать до багатьох соціальних категорій. Коли інтереси цих категорій відмінні або суперечливі настає **конфлікт ідентичності**. Прикладів можна навести безліч. Поляк, який працює у міжнародній корпорації і служить інтересам, які не завжди суголосні з польськими. Жінка, яка працює у поліції, де переважають чоловіки. Історик, який уникає вивчення ганебних для його народу фактів. Депутат, який насамперед відстоює інтереси рідного містечка. Аристократ, який із пристосуванських мотивів належить до лівої партії. Польський громадянин єврейської національності під час погрому у Єдвабному.

Із почуття групової ідентичності й водночас відмінності від інших груп може впливати і ще щось більше, а саме те, що ми частіше входимо в контакт з «нашими», ніж із «чужими», частіше ініціюємо взаємодію з членами нашої соціальної категорії, ніж із представниками інших категорій. Крім того, якість контактів, взаємодій та соціальних стосунків всередині соціальних категорій може набувати особливого характеру, відзначатися більшою інтенсивністю, безпосередністю, іноді – інтимністю. Апелюючи до поняття об'єктивного та суб'єктивного зв'язку, можна ввести поняття **біхевіорального зв'язку**, який виражається вже не тільки у позиціях, але й у реальній поведінці. Коли об'єктивна спільність деяких важливих для членів групи рис виражається в груповій ідентичності і в парі з цим ідуть контакти, взаємодії та соціальні стосунки у межах цієї спільноти, то говоримо про виникнення **соціальної групи**.

В іншому формулюванні, звертаючись до поняття соціального зв'язку, можна сказати, що соціальна група – це спільнота людей, між якими існує об'єктивний, суб'єктивний та біхевіоральний зв'язок.

Наслідки подібності, що формується під впливом таких чинників, як зайнятість, вік, стать, громадянство та інших, є об'єктивними, виникають незалежно від того, чи люди про них думають, чи їх усвідомлюють, чи ні. Саме тому я вживаю в цьому випадку термін «соціологічна категорія». Бо саме із зовнішньої перспективи, наприклад, з точки зору соціолога, ми добачаємо в певній групі спільність інтересів, життєвих шансів, ментальності. Але зрозуміло, що це може ставати об'єктом рефлексії «зсередини», темою самоусвідомлення, яке виникає серед самих членів групи. Вони можуть усвідомлювати своєрідність власної життєвої ситуації та її відмінність від ситуації інших груп. Уже на цій основі виникає певний ступінь солідарності, лояльності, довіри до «наших», а водночас віддалення і недовіра до «чужих». Ба більше, люди можуть інтерпретувати власну своєрідність і відмінність від інших як наслідок певних причин або обставин, а отже, будувати якусь «теорію» на тему власної ситуації. Як стверджував класик італійської соціології Вільфредо Парето, такі теорії часто набувають форми виправдань, обґрунтувань, раціоналізації, розминаючись із реальністю. Він називав це «мисленневими дериваціями». Врешті члени групи можуть переживати і певні емоції: задоволення чи розчарування, гордість або сором за власну ситуацію, а також симпатію або ворожість, заздрість або визнання, відштовхування відмінних від себе або толерантність щодо них. Часто емоції є джерелом **стереотипів**: однобоких, спрощених, ідеалізованих уявлень на тему своєї спільноти (автостереотипів) і так само однобоких, спрощених і негативних уявлень про інші спільноти (у крайньому разі – стереотип ворога). Коли така свідомість – скерована і всередину, і назовні – повністю розвинута й поширена серед членів спільноти, то ми будемо говорити про появу **групової ідентичності**. Її найпростішим виявом є мислення в категоріях «свій / чужий», «наші / ненаші», «ми / вони». Коли спільність життєвої ситуації, подібність соціального становища цієї спільноти супроводжується розвинутою самосвідомістю та груповою ідентичністю, то маємо щось більше, ніж тільки соціологічну категорію. Це вже не є спільність, яку означили якісь зовнішні, об'єктивні спостерігачі (наприклад, соціологи), а спільність, яку відчували й пережили зсередини самі члени цієї спільноти. Назвімо

таку спільноту **соціальною категорією**. У соціології говориться також про появу **суб'єктивного соціального зв'язку**. Такий суб'єктивний зв'язок може бути віддзеркаленням якихось об'єктивних обставин, у яких живе ця група, або якихось об'єктивних рис її членів. Наприклад, він може виникати з того, що люди живуть у подібних умовах (наприклад, у селі, на узбережжі, в горах), економічної ситуації спільноти (наприклад, бідність чи, навпаки, багатство), професії (наприклад, лікарі, адвокати), віку (наприклад, молодь, підлітки, пенсіонери). Але суб'єктивний зв'язок може виникати і з усвідомленої спільності переконань, вірувань, цінностей, світогляду. Наприклад, люди одного й того самого віровизнання почуваються ближчими між собою, ніж із представниками інших релігій (наприклад, католики, протестанти, мусульмани). У політиці ліберали відчують певну близькість із лібералами, консерватори – з консерваторами, а радикали – з радикалами. Противників смертної кари та абортів об'єднує визнання життя як найвищої цінності, аксіологічного *summum bonum*.

Таке суб'єктивне почуття спільності може народжуватися і еволюціонувати поступово. Розгляньмо два приклади. Жінки – це, очевидно, статистична категорія, яку ідентифікують через біологічні характеристики, вона піддається кількісному визначенню. Але це також соціологічна категорія, тому що у всіх суспільствах бути жінкою – означало і означає специфічну діяльність, спосіб і стиль життя, обов'язки, таку або іншу міри престижу, професійні шанси тощо. Факт народження жінкою ніколи не був нейтральним для життєвої долі, він мав і має суттєві соціальні наслідки. У більшості суспільств це означало, на жаль, дискримінацію – у доступі до освіти, професій, у рівні зарплати тощо. Втім усвідомлення цієї специфічної ситуації жінки – як жінки – не було ані одвічним, ані загальним. Треба було досягти певного рівня саморефлексії, власної ідентичності, відчути, що ми, жінки, маємо з іншими жінками спільні інтереси і прагнення, констатувати, що нас заторкає певне приниження чи навіть дискримінація. Таке усвідомлення вимагає також «теоретичного» пояснення причин, в силу яких так діється, і одним із пояснень може бути вказівка на домінування чоловіків, «чоловічий шовінізм», змову протилежної статі. І нарешті, воно може виражатися сильними емоціями, що призводить до ідеалізації жіночості та негативних стереотипів стосовно чоловіків. Повною мірою жіноча ідентичність – в її позитивному вимірі, зверненому всередину

спільноти, і в негативному вимірі, зверненому назовні, – витворилася тільки-но в наші часи, головню завдяки ідеології емансипації та феміністичному рухові.

Інший приклад динамічної еволюції суб'єктивного зв'язку візьмемо з теорії суспільних класів Карла Маркса. Звісно, що робітники завжди були деякою статистичною категорією. Із часу виникнення капіталістичного, індустріалізованого суспільства у промисловості було стільки-то найманих працівників. Маркс стверджував, що вони були також соціологічною категорією (як він говорив, «класом у собі»), адже статус робітника прирікав на відчуження, бідність, деградацію цієї групи, а отже, спільну принизливу життєву ситуацію і спільні об'єктивні інтереси супроти буржуазії, тобто привілейованих власників підприємств. Але робітники довгий час не усвідомлювали цієї спільності, трактували своє упослідження як індивідуальний і нездоланний вирок долі. Таке фаталістичне мислення було виявом «хибної свідомості». Тільки в результаті виникнення соціалістичної ідеології та робітничого руху сформувались серед робітників самосвідомість і групова ідентичність з усіма її складовими. По-перше, виникла солідарність з іншими, по-друге, – загальні «теорії», що вказують на експлуатацію і змову буржуазії як джерело бідності й поневолення, і по-третє, – антагоністичне почуття щодо власників, разом із чорними стереотипами всього ворожого класу. Виникла, за термінологією Маркса, «**класова свідомість**». А в сенсі, який ми прийняли, робітники стали самосвідомою соціальною категорією.<sup>1</sup>

## Явище одночасної участі

Люди належать одночасно до багатьох груп. Одні беруть участь у більшій їх кількості, інші – в меншій, але нема таких, які б замкнули своє життя тільки в одній групі. Кожен є членом якоїсь сім'ї, територіальної спільноти, кола друзів, сусідів, групи співробітників. Багато хто належить до якоїсь Церкви чи релігійної секти, шкільного класу, товариства, клубу, гуртка спільних інтересів, спортивної команди, військового підрозділу тощо. Хтось потрапляє до тюремної камери, хтось – до монастиря. Кожен соціальний контекст, у якому реалізується людська активність, має типові для себе групи, і люди переміщуються між ними

<sup>1</sup> K. Marks, *Nędza filozofii*, Warszawa 1948: Książka i Wiedza, s. 216.

кожного дня, протягом річного циклу або найдовше – протягом усього життя. Кожен має власний **склад груп**, до яких належить.

Можна вказати і на історичну тенденцію, яка полягає у поступовому розширенні спектру доступних людині груп. Це один з аспектів ширшого процесу **диференціації** суспільства, що є найважливішою еволюційною тенденцією людських спільнот, на що вказував уже Еміль Дюркгайм. І справді, у первісному суспільстві кожен належав до сім'ї, територіальної спільноти та релігійної групи. І все. Нині кількість груп, до яких можна вступити, величезна. Тільки у професійній сфері маємо тисячі різних груп, у політичній сфері – сотні партій, коаліцій, фракцій, у релігійній сфері – багато Церков, сект, у сфері відпочинку і розваг – десятки спортивних клубів, товариств колекціонерів, мистецьких об'єднань тощо. Що також притаманне сучасним суспільствам – це відкрита можливість вибору поміж цими групами. Небувало збільшилася кількість груп, належність до яких є добровільна, а не приписана, до яких ми вступаємо, записуємося, приєднуємося.

Якщо типові для цих груп зацікавлення чи лояльності не узгоджуються або суперечать одні одним, а участь в одних вимагає занедбання інших, то люди переживають **конфлікт частей**. Найтипівішим таким конфліктом в наш час є неможливість одночасно посвячуватися сім'ї і роботі. Інший приклад – це професор права, який керує адвокатською конторою і не може рівною мірою задовольнити очікування і студентів, і клієнтів.

## Організовані групи

Мусимо зробити ще один крок на шляху до щоразу складніших соціальних спільнот. Контакти і взаємодії між членами групи, коли вони повторюються і стають регулярними, можуть перетворитися на **нормативно регульовані**. Тоді між членами групи виникають соціальні відносини, що вказують на їхні взаємні права й обов'язки, визначають соціальні статуси, що їх мають члени групи, а з цими статусами пов'язують властиві їм ролі. Як пам'ятаємо, це означає, що виникає **соціальна організація**. Раніше ми ввели це поняття в абстрактному, атрибутивному сенсі, говорячи, в парадигмі «дій», що певна група має свою організацію, характеризується наявністю організації. Тепер

можемо поняття «організації» застосувати в конкретному, реалістичному сенсі, говорячи, у «груповій» парадигмі, що певна спільнота є соціальною організацією, або інакше – **організованою групою**. Таке поняття організації ближче до повсякденного розуміння, як, зрештою, усі поняття, сформульовані з групової перспективи. Типові організовані групи в такому розумінні – це трудовий колектив, промислова корпорація, уряд, школа, університет, суд, лікарня, політична партія, симфонічний оркестр тощо. У цих випадках нормативне регулювання дуже чітке, розрізнення позицій (статусів) – прозоре, розподіл обов'язків і повноважень (ролей) – однозначний, способи їх виконання – формально визначені. Однак існують і такі групи, у яких організація, хоч і виникає, проте в набагато вільніших формах, не має чіткого визначення і реалізується радше спонтанно. Прикладом із другого кінця організованих груп є сім'я. Джазовий квінтет, що грає імпровізації, суттєво відрізняється ступенем організації від симфонічного оркестру. Можна сказати, що організованість – динамічна риса, яка може змінюватися у широкому діапазоні від дуже високого до мінімального рівня та формалізації. Іноді за цим критерієм розрізняють формальні й неформальні групи.

До організованих груп можна також застосувати поняття соціального зв'язку. Тут ми доходимо до кінця послідовності, що вибудовується від слабкого до дедалі сильнішого зв'язку: від об'єктивного, суб'єктивного, біхевіорального і врешті зв'язку, що є в організації. У цьому останньому випадку говоримо про **кооперативний зв'язок**, адже його суттю є поділ функцій (ролей) між соціальними позиціями (статусами) і той факт, що вони взаємно потрібні одне одному, комплементарні одне щодо одного й тільки разом забезпечують нормальне функціонування всієї організації. Чоловік і жінка в сім'ї, професор і студенти в університеті, директор і працівники на фірмі, лікар, медсестри і пацієнти в лікарні – все це приклади взаємної необхідності організаційних ролей. Неможливо уявити собі виконання однієї без другої. Еміль Дюркгайм назвав такі зв'язок між взаємно доповнювальними, комплементарними позиціями «**органічною солідарністю**», вказуючи, що, на відміну від примітивної «**механічної солідарності**», вона ґрунтується не на подібності між людьми, а на відмінностях між ними. Але тільки на таких відмінностях, які надають взаємний сенс діям і які дають змогу всім разом краще досягнути свої цілі. Класичною ситуацією, яка породжує таку



«солідарність різних», є для Дюркгайма глибокий поділ праці, типовий для сучасних суспільств. Люди, які виконують працю відповідно до своєї вузької спеціалізації, не є самодостатніми, не могли б реалізувати своїх цілей, та й суспільство перестало би функціонувати, якби інші не виконували своїх часткових завдань. Пригадую тут віршик Тувіма, який знаю із дитячого садка, який прекрасно ілюструє цю взаємну необхідність різних професій:

Муляр житла мурує,  
А кравець мусить шити...  
Але що б то пошив він,  
Якби не мав де жити?

Але й муляр не міг би  
Навіть вийти із дому,  
Як не мав фартуха б він  
Та й штанів ще при цьому.<sup>2</sup>

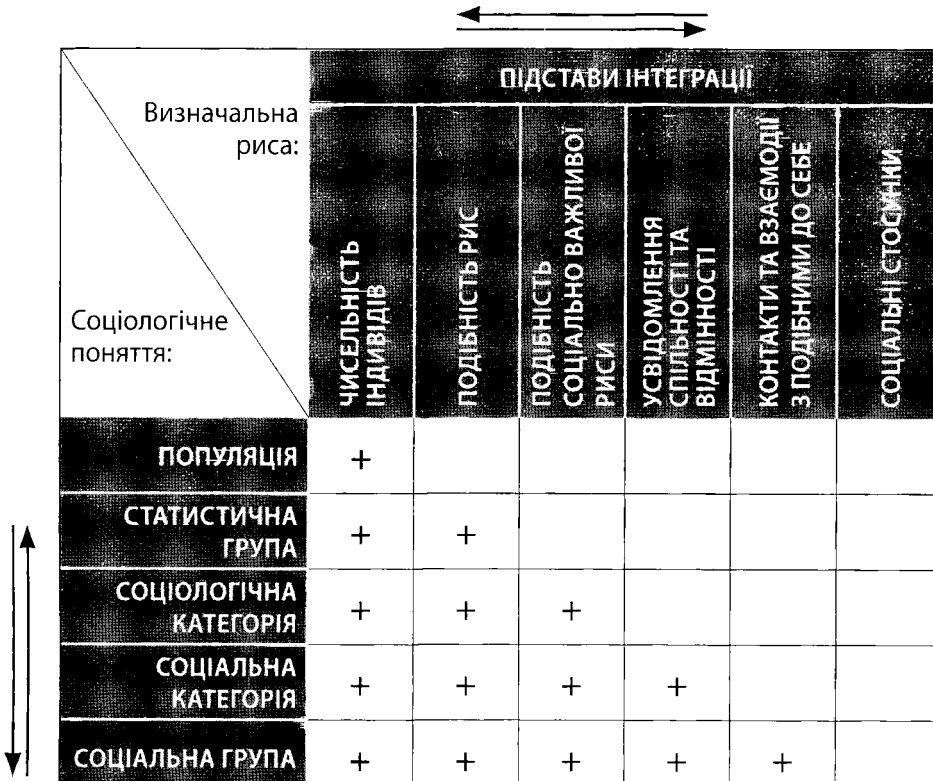
Люди часто належать до численних організованих груп. Проблеми, з якими вони тоді стикаються, полягають у дисонансах нормативної регуляції, що їх накидає кожна з таких груп. Організації можуть вимагати реалізації неузгоджених між собою цілей за допомогою таких способів поведінки, які неможливо погодити. Раніше, у «мові дій», ми говорили про це як про рольовий **конфлікт**. Прикладом із недалекого минулого може бути дилема, перед якою опинявся католик (член Католицької Церкви), вступаючи до комуністичної партії. Інший приклад – це ситуація судді, який одночасно є членом мафіозної групи. Обидва ці випадки, що розглядаємо тут як **конфлікт** організаційної **належності**, можна також трактувати як конфлікт соціальних позицій (статусів). Ще раз бачимо, як обидві мови соціологічного аналізу, «мова дій» і «групова» мова взаємно перетинаються, немовби доповнюють одна одну. Бо зрозуміло, що йдеться про те саме, лише під децю іншим кутом зору, завдяки чому збагачується вся картина.

---

<sup>2</sup> З вірша Юліана Тувіма «Усі для всіх» у перекладі Мар'яни Кіяновської. – Прим. перекл.

## Послідовність типів спільнот і динаміка їхньої кристалізації

Описані досі шість типів соціальних спільнот можна представити на таблиці, де буде чітко видно, що кожен наступний тип багатший за змістом, задовольняє більше критеріїв, виражає складніший прояв соціальної дійсності.



Визначальна риса: Соціологічне поняття:	ПІДСТАВИ ІНТЕГРАЦІЇ					
	ЧИСЕЛЬНІСТЬ ІНДИВІДІВ	ПОДІВНІСТЬ РИС	ПОДІВНІСТЬ СОЦІАЛЬНО ВАЖЛИВОЇ РИСИ	УСВІДОМЛЕННЯ СПІЛЬНОСТІ ТА ВІДМІННОСТІ	КОНТАКТИ ТА ВЗАЄМОДІЇ З ПОДІБНИМИ ДО СЕБЕ	СОЦІАЛЬНІ СТОСУНКИ
ПОПУЛЯЦІЯ	+					
СТАТИСТИЧНА ГРУПА	+	+				
СОЦІОЛОГІЧНА КАТЕГОРІЯ	+	+	+			
СОЦІАЛЬНА КАТЕГОРІЯ	+	+	+	+		
СОЦІАЛЬНА ГРУПА	+	+	+	+	+	
СОЦІАЛЬНА ОРГАНІЗАЦІЯ	+	+	+	+	+	+

Таблиця 7. Форми спільнот

Цю таблицю можна прочитати двояко. З одного боку, просто як інструмент типології різних, простих і складних соціальних явищ. Але з другого – як схему процесу **кристалізації**, ускладнення людських спільнот, яке проходить послідовні стадії від популяції, через статистичну

групу, соціологічну категорію, соціальну категорію до соціальної групи та соціальної організації. І навпаки, як схему процесу **деконструкції**, розпаду груп та організацій, що нібито розпливаються в категоріях – соціальних, соціологічних, статистичних – і зникають у популяції. Раніше ми описували, слідуючи за Марксом, перехід від «класу в собі», а отже, від об'єктивної соціологічної категорії зі спільними інтересами, до класу, наділеного «класовою свідомістю», а отже – соціальної категорії. Тепер можемо піти далі й побачити, як виникнення реального зв'язку між робітниками творить із них соціальну групу, здатну до колективної дії, і як в її рамках народжується організація, розділяються функції, виникає провід, виникає політичне представництво. У цей момент клас стає, за термінологією Маркса, «класом для себе». Так відбувається повний цикл кристалізації соціальних класів.

Розгляньмо інший приклад кристалізації групи – цілком іншого характеру і рівня. Кілька років тому було описано авіакатастрофу, яка сталася в Андах. Простежмо етапи цієї історії. Спочатку якісь люди, цілком незалежно одне від одного, керуючись різними мотивами й маючи різні цілі, купили квитки на певний рейс. Із популяції виокремилась статистична група пасажирів під назвою «Список пасажирів» цього рейсу: разом пасажирів стільки-то, стільки-то чоловіків, стільки-то жінок, стільки-то дорослих, стільки-то дітей, стільки-то іноземців, стільки-то своїх громадян тощо. Коли вони опинилися разом на борту літака, виникла схожість ситуації: усім разом почала загрожувати потенційна небезпека, про що їм повідомила стюардеса, пояснивши і продемонструвавши, як слід поводитися в разі аварії; відтоді їхнім спільним інтересом був спокійний і своєчасний переліт, всі мали такі самі шанси, що так буде. Отже, вони стали соціологічною категорією. Усвідомлення своєї спільності було в них ще цілком рудиментарне, неартикульоване; кожен зайнявся своїми справами: хтось заглибився в читання журналів, хтось вийняв ноутбук. Але в певний момент літаком почало страшенно кидати, пілот попередив про сильну «турбулентність». У людей виникає почуття небезпеки, усвідомлення, що всі вони разом замкнені в цій металевій коробці й поділяють ту саму долю. Кристалізується, хоч іще мінімально, суб'єктивний зв'язок: колективна солідарність і спільна ідентичність. Пасажири стають соціальною категорією. Ба більше, виникають контакти та взаємодія: люди починають обмінюватися думками, ділитися з сусідами почуттям неспокою, розповідати

про випадки катастроф, згадувати сім'ї. А відтак літак падає і розбивається в горах. Більшість пасажирів дивом залишаються живими. Взаємодія посилюється: люди допомагають одне одному вийти з літака, виносять поранених, питають членів екіпажу, що сталося, що робити далі. Виникає біхевіоральний зв'язок, отже, вони стають соціальною групою. Люди перебувають високо в засніжених горах, навколо нікогисінько. Треба допомогти пораненим, збудувати якийсь прихисток від холоду, знайти їжу, спробувати впіймати радіостанцію і викликати допомогу, можливо, вислати когось на пошуки найближчого людського житла. Тут виявляються і стають актуальними неістотні до цього часу професійні відмінності досі анонімних пасажирів. Знаходяться лікар, столяр, кухар, метеоролог, альпініст-аматор. Вони розділяють поміж собою завдання. З'являється також хтось, хто швидко опанував себе, рішучий, активний, хто починає керувати діями, мобілізувати пасивних, закликає до порядку тих, які ухиляються від обов'язків чи панікують. Виникає проста організація, а група стає організованою групою. І нема сумніву, що саме завдяки цьому історія має щасливий кінець. Група зуміла протриматися два тижні, викликати допомогу і врятуватися.

Прикладом протилежного процесу може бути доля шкільного класу після випуску чи бійців військового підрозділу після війни. Нормативне регулювання перестає їх зобов'язувати, бо колишні школярі вже не є учнями, а вояки вже не є вояками, словом, вони виходять з організації. Контакти та взаємодії стають спорадичними або взагалі зникають. Група як така перестає існувати. Ще якийсь час існує ідентичність «випускника» чи «комбатанта» в рамках соціальної категорії: «ми з лицю Собеського», «ми з полку Костюшка». Якийсь час можуть зберігатися певні спільні інтереси, типові для людей, які здобули середню освіту, або ж колишніх вояків, але це вже не специфічні інтереси цих конкретних лицейців чи військових, а інтереси, долучені до набагато ширших соціологічних категорій. Врешті-решт колишні друзі залишаються тільки у статистичних даних про тих, хто закінчив школу чи служив у війську. Подібний процес, безумовно, торкнувся і пасажирів розбитого літака. Після того, як їх знайшли, спонтанна організація, яку вони створили, втратила сенс і розпалася. Якийсь час іще тривали взаємодії, зустрічі сімей, урочистості, пов'язані з нагородженнями від урядів і авіакомпанії за відвагу та рішучість. Потім ще зберігається певне усвідомлення спільноти, яке підживлює широке висвітлення в медіях, популярність,

статус героїв. Врешті-решт і це зникає, залишаються щонайбільше спільні інтереси, пов'язані зі складними позовами до авіакомпаній про відшкодування збитків. Нарешті і цей зв'язок зникає, залишається лише статистичний список врятованих пасажирів, кожен іде своєю дорогою, повертається до нормального життя, розчиняється в популяції.

Описані в цих прикладах послідовності мають повний характер, почергово охоплюють всі етапи чи то ускладнення групи, чи то її розпаду. Але в дійсності можна зустріти різноманітні відхилення від такої схеми. Не завжди буває так, що соціальна група має у своїй основі і реальну, об'єктивну спільність якоїсь риси, і суб'єктивну, усвідомлену ідентифікацію чи почуття ідентичності, і часті, інтенсивні контакти та взаємодію. Не завжди еволюція відбувається в бік організованої групи. Може бути й так, що група виникає в оперті лише на сильне уявлення про спільність та ідентичність, без реальної схожості інтересів чи подібності об'єктивних умов. У сучасній соціології націй та етнічних груп наголошено, що ці спільноти – все ж таки дуже сильні – це, по суті, як стверджує британський історик Б. Андерсон, «**уявлені спільноти**», сконструйовані ідеологічно, «навіяні людям» без твердих реальних підстав.<sup>3</sup> Це не означає, що вони малоістотні. В людському світі віра у спільних предків, спільність крові, даність від Бога, героїчні звершення, особливе покликання тощо, навіть коли вона цілком міфічна, має дуже сильні реальні наслідки, бо мотивує людей до реальних дій, наприклад, загарбань, етнічних чисток, жорстоких воєн, докорінного знищення чужинців. Може бути і навпаки: група існує попри те, що в ній відсутнє почуття спільності, солідарності, лояльності чи інші суб'єктивні зв'язки. Приклад: група тільки-но засуджених в'язнів, які опинилися в одній камері. Інтенсивна взаємодія не супроводжується ніякими взаємними емоціями чи почуттям групової ідентичності. Звісно, вони можуть розвинутися, доповнити ситуацію під час відбування покарання і її так підвести до типової послідовності становлення групи.

---

<sup>3</sup> B. Anderson, *Wspolnoty wyobrażone*, Kraków 1997: Znak (oryg. *Imagined Communities*, London 1991: Verso).

## Найважливіші поняття розділу

**БІХЕВІОРАЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК:** схожі або спільні дії членів групи.

**ВИДОВА ПРИРОДА ЛЮДИНИ:** сукупність фізичних, біологічних і психічних рис, спільних для всіх людей.

**ГЕТЕРОФІЛІЯ:** приязнь, в основі якої лежить доповнення відмінностей: цікава для обох партнерів різниця в уподобаннях, поглядах, сферах професійної праці, товариських кіл.

**ГОМОФІЛІЯ:** уподобання подібності, під впливом якого виникає приязнь із тими, хто схожий з нами віком, професією, місцем проживання, віровизнанням, поглядами, цінностями, світоглядом.

**ДЕКОНСТРУКЦІЯ ГРУПИ:** процес розпаду групи через поступове зникання соціальних зв'язків.

**ДОВІРА:** очікування корисних дій від партнерів взаємодії чи в соціальних стосунках.

**КЛАСОВА СВІДОМІСТЬ:** почуття спільності інтересів із членами свого класу, визначення ворогів, які загрожують цим інтересам, і готовність до боротьби за здійснення цілей, що їх диктують ці інтереси.

**КОЛЕКТИВНА ІДЕНТИЧНІСТЬ:** почуття спільності та ідентифікація себе з членами певної групи, виражене суб'єктивно формулою «ми», що супроводжується усвідомленням відмінності своєї групи від осіб ззовні, яких окреслюють як «вони».

**КОНФЛІКТ ІДЕНТИЧНОСТІ:** внутрішнє сум'яття, що виникає через одночасну належність до груп, які мають відмінні, а навіть суперечливі цілі та інтереси, а водночас вимагають від своїх членів однозначної ідентифікації, лояльності й залучення.

**КОНФЛІКТ УЧАСТІ:** ситуація, за якої участь в одній із груп, до яких належить індивід, вимагає занедбання інших, або коли інтереси чи вимоги лояльності, що випливають з членства, взаємно неузгоджені, а навіть суперечать одні одним.

**КООПЕРАТИВНИЙ ЗВ'ЯЗОК:** почуття спільності, оперте на взаємній необхідності членів групи, щоб реалізувати індивідуальні та групові цілі.

**КРИСТАЛІЗАЦІЯ ГРУПИ:** процес виникнення щоразу складнішого соціального зв'язку – від популяції, через статистичну, соціологічну і соціальну категорії, аж до соціальної групи в повному сенсі.

**КУЛЬТУРА ЦИНІЗМУ:** поширений синдром недовіри й підозріливості, а також інструментальне трактування інших як об'єктів маніпуляції.

**ЛОЯЛЬНІСТЬ:** зобов'язання не зрадити довіри тих, хто нею мене обдаровує.

**МОРАЛЬНИЙ ЗВ'ЯЗОК:** особливе ставлення, що має характер обов'язку і передбачає довіру, лояльність та солідарність щодо інших, охоплених категорією «ми».

**ОБ'ЄКТИВНИЙ ЗВ'ЯЗОК:** почуття спільності, що впливає зі схожості життєвої ситуації: місця проживання, професії, віку тощо.

**ПОДІЛ ПРАЦІ:** поява щоразу більш відмінних одна від одної спеціалізованих функцій (передовсім професійних позицій і ролей), що їх реалізують члени суспільства.

**СОЛІДАРНІСТЬ:** доброзичливість, готовність до співпраці, підтримки й надання допомоги особам, які охоплені категорією «ми»: членам нашої групи чи соціальної категорії.

**СОЦІАЛЬНА ГРУПА:** колектив індивідів, у якому спільність суспільно значущих рис виявляється у груповій ідентичності, водночас контакти, взаємодія та соціальні стосунки в її межах частіші та інтенсивніші, ніж з особами ззовні. Іншими словами, це сукупність людей, між якими існує об'єктивний, суб'єктивний і біхевіоральний зв'язок.

**СОЦІАЛЬНА КАТЕГОРІЯ:** група людей, подібних між собою з погляду соціально важливої риси, які усвідомлюють цю подібність і свою відмінність від інших.

**СОЦІОЛОГІЧНА КАТЕГОРІЯ:** група людей, подібних між собою з погляду соціально важливої риси, яка визначає реальну подібність життєвої ситуації, інтересів і можливостей.

**СТАТИСТИЧНА КАТЕГОРІЯ:** група людей, подібних між собою за якоюсь вибраною рисою і відмінних з цього погляду від інших.

**СТЕРЕОТИП:** однобока, спрощена, ідеалізована візія власної групи (автостереотип) і так само однобока, спрощена й негативна візія чужих груп (у крайньому разі трактованих як ворожі).

**СУБ'ЄКТИВНИЙ ЗВ'ЯЗОК:** почуття спільності з членами групи, до якої належимо.

**УЯВЛЕНІ СПІЛЬНОТИ:** групи, у яких соціальний зв'язок має тільки суб'єктивний характер, а об'єктивний та біхевіоральний зв'язок відсутній.



## Розділ 11

# Соціологія і суспільство

У результаті проаналізованого вище, ми вже виразно бачимо, які надзвичайно різноманітні соціальні спільноти можна знайти серед людських колективів, а особливо серед тих найважливіших спільнот, які ми називаємо **соціальними групами**. Від сім'ї до нації, від спортивної команди до Церкви, від кола друзів до політичної партії – усе це групи. Серед такого різноманіття наступний необхідний крок дослідника – впорядкувати ці всі явища, і цей порядок мав би їх розрізнити за окремими властивостями (класифікація) або за комплексом рис, які виникають разом і вирізняють «типові» види явища (типологія). Розпочнімо з аналітичної класифікації соціальних груп за об'єктивними й суб'єктивними критеріями, а потім представимо деякі вибрані, синтетичні типології.

### Об'єктивні критерії класифікації

Основою, критерієм класифікації груп може служити величезна кількість їхніх ознак. Американський соціолог Роберт Мертон склав список таких ознак, у якому є 26 позицій.<sup>1</sup> Однак серед них є риси більш і менш істотні: є явні відмінності між групами, що мають реальні, важливі

---

<sup>1</sup> R. K. Merton, *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, Warszawa 1982: PWN, s. 362–374.

наслідки для функціонування груп; а є такі, що не мають впливу на те, що відбувається в групах, і на ці відмінності загалом не зважають. З цієї точки зору я вибираю вісім критеріїв класифікації.

Перший, найочевидніший, що його відразу підказує наведений вище приклад сім'ї і нації, – це **чисельність** групи. Тут термінологія проста: групи є малі та великі – зрозуміло, що це полюси певного континууму чисельності, який має багато проміжних випадків. Окрім сім'ї, до малих груп належать: коло знайомих, коло сусідів, група дітей, які разом бавляться, компанія підлітків з однієї вулиці, невелике село, парафія, військовий підрозділ, робітничка бригада, дослідницька група, парламентська комісія, спортивна команда, в'язні в одній камері тощо. А великі групи, окрім нації чи етнічних груп, – це, наприклад, Церква, політична партія, армія, в'язниця, міська рада, парламент тощо. Найбанальніший наслідок чисельності – це те, що в малих групах люди особисто знають одні одних, можуть впізнати і навіть знають на ім'я і прізвище. Їхня взаємодія є безпосередньою, що найчастіше виражається у розмовах між ними. Вони перебувають у просторовій близькості та завдяки цьому їхні дії є для всіх видимими. Натомість у більших групах люди вже не можуть точно розпізнавати одні одних, у кращому разі знають одне одного лише на вигляд. Мешканці великого будинку, студенти одного факультету – це приклади проміжної ситуації. І вже цілком анонімними люди стають у великих групах. Скажімо, мешканці Кракова, католики, політична партія, польська нація – це абстрактні спільноти, членів яких ми не тільки не знаємо, але й часто не відаємо, скільки точно їх є; ми стикаємося з ними лише за посередництвом нечисленних представників, які належать разом із нами до інших груп; ці спільноти розпорошені просторово і стають просто невидимими для своїх членів. А попри це вони, без сумніву, є групами, бо ми з ними себе ідентифікуємо, сильно відчуваємо нашу до них належність, солідарність та групову ідентичність.

Про складніші наслідки чисельності груп для їх функціонування писав класик німецької соціології XIX ст. Георг Зіммель. Він стверджував, що із зростанням чисельності групи принципово змінюється характер явищ, які виникають у групі.<sup>2</sup> У його розумінні, найменшою і найпростішою групою є т. зв. **діада**, тобто дві особи. Це вже є група, адже ж тут є

<sup>2</sup> G. Simmel, *The Number of Members as Determining the Sociological Form of the Group*, cz. I: «American Journal of Sociology», t. 8, July 1902, cz. II: «American Journal of Sociology», t. 8, September 1902.

взаємодія, партнери усвідомлюють себе як «ми», чітко відрізняються від інших пар. Коли до такої групи із двох осіб приєднається третя особа, або інакше – коли ця група перетворюється на **тріаду**, то з'являється кілька цілком якісно нових феноменів, яких ніколи не було в діаді. По-перше, можливим є феномен **коаліції**, коли двоє членів поєднуються ближче, ізолюючи третього, а навіть задумуючи проти нього якісь ворожі дії. По-друге, можливою є **стратегія «розділяй і владарюй»**, коли один із членів намагається посварити двох інших чи підбурити їх одне проти одного, щоб здобути перевагу та вплив на кожного зокрема. По-третє, можливою є **медіація**, коли один із членів займає нейтральну позицію щодо конфлікту двох інших і старається підвести до його розв'язання: доводить до свідомості посварених сторін, які втрати вони несуть і скільки це їм коштує, мінімізує відмінності між їхніми позиціями, підказує площини для можливого порозуміння і демонструє переваги від потенційно можливої згоди. По-четверте, можливою є **репрезентація**, коли двоє членів доручають третьому виконувати від їхнього імені в їхніх інтересах якесь завдання. І нарешті, по-п'яте, можна сформувати **більшість** і в такий спосіб дійти до спільного рішення у випадку відмінності позицій. Бо ж двоє членів можуть переголосувати третього. Конкретні яскраві ілюстрації всіх цих явищ, що виступають часто в т. зв. «трикутниках», дає нам художня література, кіно, театр.

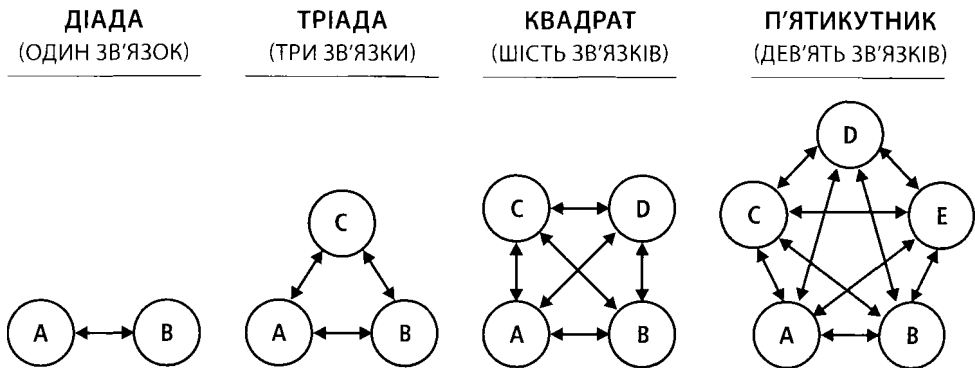


Схема 8. Ускладнення групової структури

Крім того, Зіммель висував багато ідей на тему подальшого збільшення чисельності групи й того впливу, який матиме це зростання на характер групи, стиль її дій, якість внутрішніх процесів. Наприклад, він вважав, що важлива межа проходить десь поблизу чисельності групи у двадцять осіб. До цього порогу можливе близьке знайомство партнерів, певна інтимність, безпосередність контактів, а вище вже з'являється анонімність, формалізм, взаємодія стає опосередкованою. Він говорив і про те, яким є оптимальний розмір групи, щоб вона виконала певні завдання. Наприклад, така група, як комісія чи комітет, що має запропонувати якийсь розв'язок, найкраще діє, коли має від семи до дев'яти членів. Це ще дає можливість повного залучення, ускладнює ухиляння від діяльності чи відповідальності, дає змогу досягати компромісу, а завдяки непарній кількості членів дає можливість у разі потреби сформулювати позицію більшості.

Другий критерій, за яким соціальні групи суттєво відрізняються, – це **тривалість їхнього існування**. Очевидно є групи, що спираються на мимолітні контакти чи знайомства й існують короткий час. Пасажири купе втягуються в цікаву розмову, жартують, обговорюють новини, але на станції група розпорошується і на цьому її життя закінчується. Лижники їдуть разом у гори за туристичною путівкою. Вони живуть разом у пансіонаті, катаються разом на лижах, вечорами разом попивають пиво, грають у карти. Але все це триває тиждень, і після цього група перестає існувати. На протилежному полюсі є довготривалі групи. Прикладом може бути група студентів, які бачаться кілька років, до кінця навчання, або група працівників, які багато років працюють на тій самій фірмі. Загалом значну тривалість мають локальні та сусідські спільноти. За самою своєю суттю позитивну тривалість має сім'я. Нація чи Церква тривають століттями.

У випадку найтриваліших груп стикаємося з цікавим явищем: вони тривають, **зберігають тяглість та ідентичність**, попри те, що постійно оновлюється їхній склад. Нація живе, хоч громадяни помирають і народжуються, Церква існує віки, завдяки тому, що з'являються нові покоління вірних, університет святкує 600-річчя існування, попри те, що багато разів уже змінилися професори та студенти. Фірма має довгу традицію, хоч постійно приходять і відходять працівники. Футбольна команда пам'ятає довоєнні часи, хоч кілька разів уже змінилися всі футболісти та тренери. Місто має кілька століть і кілька десятків поколінь мешканців.

Родина також сягає своїми традиціями на кілька поколінь в минуле, а часом відтворює генеалогічне дерево за ще довший період. Як це можливо, щоб група існувала, хоч постійно має інших членів? Є два атрибути довготривалої групи – своєрідним депозитарієм є її традиції, а гарантом її тяглості є організація і культура. Саме вони автономізуються, відриваються від конкретних осіб і тому можуть окремих осіб пережити. Вони становлять – як це окреслював класик французької соціології Еміль Дюркгайм – царину «соціальних фактів *par excellence*». Щоправда, ці факти створили люди, але в певному сенсі вони відриваються від людей, існують немовби понад людьми. По-перше, звернімо увагу, що всі ці групи – це організовані групи. Отже, саме така організація має **понадіндивідуальну тривалість**, адже вона складається з соціальних позицій (статусів) та мережі соціальних відносин, що їх, відповідно, можуть мати чи будувати різні люди, в тому числі і приходячи на зміну одні одним, одні після одних. Університет триває завдяки організаційній формі (структурі), яка склалася ще в Середньовіччі та зміцнилася протягом віків, яка, щоправда, модифікується, але не настільки, щоб порушити основний стрижень цієї структури. Натомість групи, позбавлені організації, існують лише доти, доки в них беруть участь їхні члени. Коло друзів не може існувати довше, ніж існують самі ці друзі. Сусіди є сусідами тільки поки всі мешкають близько один біля одного. Але існує й інша сфера понадіндивідуальної тяглості. Це власне цінності й норми, приписані до організаційних ролей, типові для організації, обов'язкові в ній погляди, переконання, віра. Це, врешті, скодифікована й переказувана з покоління в покоління пам'ять про минуле групи. Незабаром ми впровадимо до нашого аналізу категорію **культури**, яка містить у собі і на якій немовби замикаються всі ці нормативні, символічні та ідеальні аспекти соціального життя. Отож, випереджуючи докладніші роздуми про культуру, можемо сказати, що тяглість забезпечує групам також притаманна їм культура. Університет існує протягом віків не тільки завдяки незмінній організації (структурі), але й завдяки тому, що культивує особливий етос, формує і поширює певний тип знань, який називається науковим, і береже від забуття свої досягнення.

Звісно, люди по-різному трактують свою участь у короткотривалих і довготривалих групах. А точніше, у групах, де вони не збираються довго перебувати, і в таких, з якими вони, на їхню думку, будуть довго йти разом. Ті перші групи люди не трактують надто серйозно, не залучаються

в них всіма силами, не пов'язують з ними своїх мрій і бажань. Від таких короткотривалих груп люди є менш узалежені, слабше підпорядковуються їхньому впливу. На моїх супутників на прогулянці я не мушу особливо зважати, можу навіть їх ігнорувати чи ізолюватися від них. Інакше – з колегами на роботі. Іноді вони оточують мене довгі роки, дуже багато про мене знають, наші стосунки є ближчі, інтимніші, я проводжу в їхній присутності велику частину дня, їхня думка про мене має значення для мого статусу у фірмі, я маю старатися відповідати їхнім очікуванням, бо інакше мені буде важко реалізувати свої професійні цілі. Тому довготривалі групи – це місце сильного заангажування, ідентифікації, лояльності, сфера реалізації життєвих планів. Зрозуміло, що найвиразніше це видно у випадку **«пожиттєвих груп»**, які неможливо покинути: сім'ї та нації, чи таких груп, яким обіцяють вірність до смерті, як-от монаший орден чи рицарський стан. Але й тут треба розрізняти фактичну тривалість і ту, яку члени в момент приєднання до групи очікують. Коли хтось, одружуючись, створює сім'ю, то зазвичай сподівається на довгу тривалість групи. І незалежно від того, як складеться подальша доля сім'ї, такі очікування впливають на залучення партнерів та ступінь ідентифікації з групою. Однак не лише тип групи, про яку ідеться, формує очікування, але й характерна для цього суспільства тривалість таких груп. Якщо ми знаємо, що в нашому суспільстві кожне четверте подружжя закінчується розлученням, то це від початку засіває певний сумнів і непевність щодо його тривалості. Ми не так впевнено промовляємо обіцянку «І не покину тебе аж до смерті». Тут може почати діяти дуже характерний в соціальному житті механізм самопідсилення. Якщо я знаю, як багато є розлучень, то з меншою впевненістю думаю про свій зв'язок, менше ангажуюся, не до кінця з ним ідентифікуюся, залишаю собі – в думці – якісь шляхи для відступу. Така поведінка партнерів, коли вони слабше, немовби умовно ангажуються, – найкращий рецепт для того, щоб зв'язок справді розпався.

Тривалість і міцність деяких груп, наприклад, співробітників чи сусідів, бувають різними в різних країнах. Порівняння підтверджують існування тенденцій різного трактування короткотривалих і довготривалих груп. Скажімо, японець сприймає співробітників як надзвичайно важливу групу, майже як сім'ю. Поляк набагато більше дистанціюється з персоналом того закладу, де він працює, частково сприймаючи своїх колег та співробітників як товаришів по нещастю.

Звідки ця різниця? Між іншим з того, що в Японії місце праці часто є пожиттєвим, у будь-якому разі – довготривалим. Натомість у Польщі є велика професійна флуктуація, часта зміна посад, а навіть характеру праці. Пишу «між іншим», бо очевидно, що велику роль тут відіграють також інші обставини: просто (чи складно) отримати працю, задоволення від праці, достойний заробіток, рівень соціального забезпечення тощо. Для поляка – особливо того, хто живе в селі, але не тільки – дуже важливим є середовище проживання, місцева та сусідська спільноти, символом надійності є будинок чи квартира. Натомість для американця, члена – як каже американський соціолог Венс Паккард – «кочівного народу», місце проживання не відіграє такої великої ролі, адже він його кілька разів протягом життя змінює. Американці легко асимілюються і без жалю залишають сусідські групи, вибудовуючи з ними контакти на позір досить близькі й теплі, а по суті дуже поверхові. Їх не бентежить, коли вони живуть у величезних автомобільних причепах, немовби затримавшись на мить у безупинному переміщенні. А будинок чи квартиру вони трактують як готельну кімнату, яку на певний час винаймають, а потім залишають. Ніколи я не міг надивуватися тому, що американські колеги, виїжджаючи викладати чи на стипендію за кордон, здають в оренду свій дім, і їм цілком не шкодить, що цілий рік на їхніх килимах бавляться якісь чужі діти, у їхньому ліжку та лазничці забавляється собі інше подружжя.

Третій, дуже суттєвий критерій класифікації груп, – це спосіб **рекрутації**, те, як людина стає членом групи. Є групи з **приписаним** членством, до них входять не з власної волі: або через народження (сім'я, расова, етнічна група чи нація), або через примус (в'язниця, трудовий табір, підрозділ новобранців, куди людина є «посаджена», «заслана» чи, як кажуть на військовому жаргоні «призвана на строкову службу». Уже сама тільки пасивна форма таких висловів показує, що це не є дії добровільні. А існують, навпаки, такі групи, до яких вступаємо, **записуємося**, у яких працюємо за власним, добровільним рішенням: це – товариства, клуби, політичні партії, спортивні команди, заклади праці, школи, кола друзів тощо.

Серед цих других груп існують свої відмінності: є такі, до яких записатися легше, і такі, вступити до яких важче. Що це означає – «легше» чи «важче»? Тут йдеться про особливі умови, критерії, які треба виконати, а також особливі процедури, які треба пройти, щоб вас

прийняли до групи. Щоб увійти до студентської групи, треба насамперед мати атестат зрілості, відтак скласти вступні іспити. Вступає лише один із десяти кандидатів, і це вказує на те, як вузько привідкриті двері до цієї групи. Щоб увійти в групу пілотів компанії «Польські авіалінії LOT», треба пройти відповідне навчання, потім практику, «налітати» велику кількість годин, пройти дуже вимогливі медичні тести та тести з фізпідготовки. Щоб потрапити в національну збірну з футболу, треба довго та добре грати в лізі, забити багато голів, впасти в око тренерів, каторжно тренуватися, брати участь у зборах тощо. Так само нелегко потрапити до клубу професорів Ягеллонського університету чи увійти до військового спецпідрозділу «Grom». Знаємо з фільмів, а, на жаль, і щоразу частіше з преси, як злочинні групи ставлять перед своїми adeptами дуже суворі завдання: насамперед треба когось обікрасти, на когось напасти, часом і вбити, щоб довести свою злочинну компетентність. Довгий процес перевірки та добору виникає перед членами підпільних груп під час війни. Набагато легше записатися до політичної партії чи товариства поціновувачів Кракова: як правило, достатньо написати заяву. Неважко увійти до групи сусідів: досить винайняти квартиру в певному місці. Легко також опинитися у відпочинковій групі, досить купити путівку в туристичному бюро. Групи, належність до яких означена суворими умовами і процедурами, називаємо **ексклюзивними** або **елітарними**, а такі, до яких зразу може вступити кожен, називаємо **інклюзивними** або загальнодоступними.

Мабуть, читаючи цей уривок, читач матиме відчуття дежавю: «звідкись я вже це знаю». І нічого дивного, бо це – повторення «груповою» мовою тих спостережень, які раніше були сформульовані в контексті «дій». Отож ми дуже подібно говорили про те, якими способами люди займають соціальні позиції (статуси): через приписання і через здобування, – при цьому зауважували, що це друге відбувається або за універсальними, доступними для кожного критеріями, або за партикуляристськими критеріями, які підтримують тільки деяких. Однак зміна перспективи дала змогу суттєво збагатити образ, побачити явище глибше.

Ексклюзивний або, навпаки, інклюзивний характер групи має, очевидно, суттєві наслідки для її членів. Участь в ексклюзивній групі становить для особи велику цінність, адже вона вартувала особливих зусиль, витрат, жертв – наприклад, була пов'язана з довготривалим навчанням. Із такою групою людина сильніше ідентифікується, самовід-



дано залучається в роботу, проявляє більший конформізм, боячись відкинення з боку інших членів та можливого вилучення з групи. Загалом ці групи характеризуються більшою солідарністю і спаяністю, ніж ті, до яких кожен може вступити й легко вийти, склад яких доволі випадковий. Крайня ситуація полягає в тому, що привабливість групи для людини впливає виключно з ексклюзивності цієї групи. Участь у ній людині ні для чого не потрібна, ніяк не йде їй на користь, не забезпечує якихось особливо приємних контактів чи взаємодій. Бажання вступити продиктоване виключно снобістськими мотивами, а задоволення від участі полягає тільки в усвідомленні того, що лише вибрані можуть до цієї групи належати.

Четвертий критерій, який дає змогу розрізнити суттєво відмінні типи груп, стосується **інтенсивності** участі. Тут ідеться про три дещо різні справи. Найперше про те, що ми виконуємо в групі різні дії, реалізуємо різні цілі. Є групи чітко спеціалізовані, **однофункційні**, у яких виконуємо лише один вид діяльності. Такими є професійні, цільові, відпочинкові групи, товариства за інтересами тощо. Однак є і **багатофункційні** групи, у яких ми діємо по-різному, реалізуємо різні бажання. Прикладом є сім'я або коло знайомих. У сім'ї ми любимося і сваримося, опікуємося дітьми і ставимо їх у кут, робимо покупки і ремонтуємо телевізор, приймаємо гостей і миємо посуд, розподіляємо домашній бюджет і виїжджаємо у відпустку. Зі знайомими можемо дискутувати про політику, грати у футбол, ходити в кіно, виїжджати на лижі, мати якийсь бізнес. Багатофункційною групою, щоправда із зовсім іншої сфери, є в'язниця, де відбувається уся життєва активність злочинців, чи лікарня, де на час хвороби замикається все життя пацієнтів. Одним із аспектів еволюційної тенденції до посилення структурної та функціональної диференціації суспільства – тенденції, про яку писав уже в ХІХ ст. класичний британський соціолог Герберт Спенсер, – є збільшення кількості спеціалізованих груп. Цій тенденції частково підпорядковані традиційні багатофункційні групи, як наприклад, сім'я. Колись у ній минало все життя її членів: відбувалося відтворення роду, тут була зосереджена продуктивна діяльність, релігійне життя і освіта, відпочинок, розваги та лікування. З часом багато з цих функцій перейняли спеціалізовані групи чи організації: підприємства, школа, Церква, театр, лікарня тощо. Але все одно в сім'ї залишилася більша різноманітність функцій, ніж у кожній із цих спеціалізованих організацій.

Інше, подібне розрізнення стосується того, скільки часу й фізичної енергії, а також інтелектуального залучення, вимагає група від своїх членів. Є такі, що вимагають безнастанної участі, цілковитого залучення, максимальної посвяти, неподільної лояльності. Чудовим прикладом є монаше згромадження чи – з цілком іншої сфери – мафія. Але схожі вимоги ставлять іноді до своїх працівників сучасні промислові корпорації, адвокатські контори, консультаційні бюро, дослідницькі лабораторії. Відомий фільм за романом Джона Грішема «Фірма» показує, як усе життя молодого юриста в Америці підпорядковане професійній праці. Щось подібне діється із працівниками японських корпорацій, які, вийшовши з роботи, ідуть з колегами до бару, де до пізнього вечора обговорюють можливості поліпшення якості продукції. Професійні футболісти на зборах ізольовуються від цілого світу і присвячуються лише тренуванням і перегляду відеоігор своїх суперників. Відомий американський соціолог Люїс Козер на окреслення таких явищ вигадав кумедний термін «**ненажерливі групи**», тобто такі, що цілковито поглинають, просто «пожирають» своїх членів. Однак багато груп мають інший характер, задовольняючись лише частковою участю і поміркованим долученням своїх членів.

Ще один аспект членства в групі – це **суворість і ступінь контролю** групи над своїми членами. Іншими словами, йдеться про те, скільки приватності та свободи залишається за особою, яка є членом групи. Деякі групи накладають дуже чітко визначені правила поведінки й категорично вимагають їх дотримуватися. Характерно, що такі правила подають як офіційні регламенти, статuti, інструкції тощо. Військовий підрозділ, група в'язнів, екіпаж судна в морі – ось приклади таких груп. Контроль може виходити і поза сферу дій людини в межах групи, поширюватися на інші її активності, а іноді – охоплювати все життя індивіда. Шпигун мусить звітувати керівництву, як відбувається його сімейне життя, з ким він зустрічається, куди виїжджає, до яких ресторанів ходить. Деякі фірми та корпорації також іноді входять у сімейне та товариське життя своїх працівників, організовуючи їхній вільний час, відпочинок, опіку над дітьми, а в деяких випадках – про що відомо з фільмів і романів – добираючи їм партнерів, влаштовуючи шлюби, омеблюючи помешкання, доходючи навіть до режисури інтимного життя. Запозичуючи термін із сфери політичних наук, такі групи іноді називають **тоталітарним** (бо як у тоталітарній системі держава втручається і повністю підпорядковує собі життя громадян, так і тут різні

групи подібно ставляться до своїх членів). І знову, історична тенденція, здається, призводить до зростання і поширення контролю, якому підпорядковуються члени сучасних суспільств. Це пов'язано з розвитком технічних можливостей моніторингу різних проявів активності. Потужні бази даних, що їх отримують при проведенні банківських операцій, видачі кредитних карток, реєстрації громадян, наданні медичної допомоги, працевлаштування, пенсійного забезпечення, страхування тощо, створюють загрозу для анонімності та приватності, що дає змогу деяким соціологам говорити про появу «суспільства нагляду» (*surveillance society*)<sup>3</sup>. Застерігав від цього вже Джордж Орвелл у своїй чорній політичній антиутопії. Усвідомлення цієї загрози зростає і, можливо, це одна з причин світової кар'єри телевізійної програми «Великий брат». Людям цікаво побачити, як то є, коли все, що людина робить і говорить, відкрите для публічного огляду. Бо вони відчують, що частково всі ми вже сьогодні подібні до тих, хто був замкнений у домі «Великого брата» з телекамерами у стінах.

П'ятий класифікаційний критерій стосується **користі**, яку дає людині участь у групі. Деякі групи людина трактує інструментально, і участь у них має приносити якусь користь, окрім самої участі. У такому разі групи повинні допомогти нам реалізувати якісь наші цілі, зовнішні щодо участі, відмінні від неї. До студентської групи ми входимо, щоб чогось навчитися і здобути диплом, до робочої або якоїсь цільової групи – щоб заробити гроші, поліпшити свій життєвий рівень, здобути престиж. Натомість коли ми йдемо з друзями на пиво, пограти у футбол чи на дискотеку – то маємо автотелічну (безкорисливу) мотивацію, нам не йдеться ні про що більше, ніж приємне проведення часу з іншими. Нами керує потреба поговорити, відчутти близькість, товариство. Нам важливо бути разом, з іншими, посміятися, побалакати, розважитися. Ця мотивація має суто соціальний характер, виражає природну людську схильність до перебування в колі інших людей, до товариськості. Тут треба згадати спостереження, яке ми зробили раніше, коли говорили мовою «дій» про розрізнення інструментальних і автотелічних мотивів. Ми наголошували, що це розрізнення розмите й існують проміжні ситуації, які поєднують обидві мотивації. З одного боку, у філософії та соціології постійно мріють про «працю без відчуження», яка була б не тільки

<sup>3</sup> J. B. Rule, *Private Lives and Public Surveillance*, London 1973: Allen Lane. Пор. також класичні праці М. Фуко, згадані в його біограми.

джерелом заробітку, але й полем творчої самореалізації і задоволення. Ця мрія реалізовується в деяких професіях – тих, що пов'язані з мистецтвом, літературою, наукою, душпастирством. З другого боку, помічено, що деякі автотелічні групи використовують для інструментальних цілей. Знайомства, контакти та дружбу дедалі частіше налагоджують для того, щоб здобути вплив, отримати інформацію, «зв'язки», щоб легітимізувати своє становище тощо. Окремим випадком є ситуація, коли цинічно вдають близькість і безкорисливість, щоб використати групу у власних егоїстичних цілях. Вслід за Мертоном ми окреслювали це явище як «псевдо-Gemeinschaft», позірну спільноту.

У сучасному суспільстві дедалі поширенішим явищем стають **цільові групи**, створені, щоб реалізувати якийсь проект, розв'язати якусь проблему, отримати певний запланований результат. Ці групи рекрутують компетентних спеціалістів лише на час виконання завдання, а потім розпускають. Тут маємо справу не тільки з інструментальним трактуванням уже існуючої групи з боку її членів, а з фактом створення нової групи, яка повністю, від початку до кінця, підпорядкована досягненню зовнішньої цілі. Прикладом є різні комітети, комісії, групи експертів, «мозкові центри», журі конкурсів. Завдання, які ставлять перед собою такі групи, диктують їм спосіб діяльності. Уявімо собі найпростіші дії: очищення вулиць від снігу або адресування конвертів під часу виборчої кампанії. Це діяльність, яку можна виконати швидше, якщо залучити більше людей. Група створюється спонтанно, її скликають серед охочих реалізувати таку ціль, і всі в ній виконують ідентичні дії. Але завдяки тому, що працює багато людей, їхні зусилля додаються. Такі завдання називаємо **кумулятивними**, оскільки зусилля членів групи в них сумуються, збільшують загальний ефект.

Однак є такі завдання, коли додавання учасників групи має свою межу. Припустімо, що треба підштовхнути та розігнати автомобіль, який не хоче заводитися. Троє-четверо охочих зроблять це легко. А якщо їх виявиться двадцять, то вони будуть штовхати тільки один одного і нічого не вдіють. Подібно, якщо треба зварити обід. Народне прислів'я каже: «Родичів багато, та ніде пообідати». У цих двох випадках завдання ще кумулятивні, але з певним чином обмеженими групами, що їх виконують. Але може бути й інакше: додавання членів нічого не дає. Припустімо, що група має дійти консенсусу, сформулювати спільну позицію, прийняти спільне рішення. Тут дії цілком інакші, ніж у випадку тих, які разом розчищали від

снігу вулицю. Насамперед – кожен формулює іншу позицію, виражає іншу точку зору. Потім починається дискусія, змагання аргументів. Позиції зближуються. У разі потреби доходить до голосування. Пам'ятаємо, що, згідно із Зіммелем, такі групи не повинні налічувати більше, ніж 7–9 осіб, бо інакше запанує хаос і до згоди не дійде.

Іншими є вимоги до поведінки у випадку т. зв. **компенсаційних завдань**. Група суддів оцінює фігурне катання чи стрибки із трампліна. Кожен оцінює індивідуально, але оцінки усереднюються, вилучаючи крайні. А ще іншими є завдання, які називаємо **кооперативними**: футбольна команда, яку можна потрактувати і як цільову групу, повинна забити гол. Якби всі бігли в тому самому напрямку, до воріт суперника, тобто діяли кумулятивно, то ніколи б не забити гола. Тут необхідним є поділ функцій і певна стратегія кооперації і координації, яку перед матчем визначив тренер. Кожен робить щось інше, але ці різні дії в доцільній співдії дають очікуваний результат. Інші приклади – квінтет скрипалів, ремонтна бригада чи група механіків, які за кілька секунд замінюють колеса під час змагань «Формули-1». Цільова група, що вимагає скоординувати різні дії, часто має лідера, який переймає функції координатора: диригент у симфонічному оркестрі, ведучий або модератор на науковому симпозіумі, капітан на катамарані в регаті «The Race» – приклади таких ролей.

Є такі завдання, які потребують того, щоб група вибрала, делегувала одного свого члена, представника, який би діяв від її імені та в її інтересах. Шахтарі, які протестують біля Сейму, висилають одного з петицією до маршалка. Політична партія висуває кандидата на виборах. Суперечку між вуличними бандами розв'язує бійка двох обраних представників. Групові завдання, що їх виконує один із членів групи, називаємо **диз'юнктивними (розподільними)**.

Є ще одне цікаве завдання, коли щоб досягти цілі, необхідно не тільки щоб усі виконували свої «розподільні», часткові завдання, але й щоб інтенсивність і темп дій були допасовані до найслабших. У полярній експедиції чи сходженні на Гімалаї умовою успіху є те, щоб дійшов найслабший з учасників. Бо ж той, хто відчуває себе найсильнішим і міг би вирватися вперед, сам нічого не осягне. Йому не вистачить необхідних запасів, харчів, підтримки, що їх може надати тільки вся група. Аналогічно військовий підрозділ, що вирушає на якусь операцію, мусить рівнятися на повільніших, чекати на них, їх підганяти. Якщо їх

залишити, то ворог легко ліквідує всіх, і найсильніших, і малочисельних, і розпорочених. А бандитська група, що втікає після якогось розбою, мусить почекати на того, котрий відстав, бо якщо його ввіймає поліція, то небезпека загрожуватиме всім. Завдання, виконуючи які необхідно враховувати можливості найслабших ланок, називаємо **кон'юнктивними**.

Уже з поданих прикладів чітко видно, що цільові групи дуже різноманітні. Їхня структура і функціонування віддзеркалюють ступінь складності цілей, які вони перед собою ставлять. Деякі завдання технічно дуже прості, наприклад, адресування конвертів. Інші можуть бути технічно дуже складні, як наприклад, розроблення нових ліків. Є завдання, які вимагають високого рівня соціальних компетенцій: відкритості, готовності до дискусії, толерантності до інших поглядів, сприйнятливості до аргументації, авторитету й високих моральних стандартів, а також взаємної доброзичливості, лояльності, довіри. Приклад: комітет, що призначає дослідницькі гранти або журі конкурсу імені Шопена. А є такі, де соціальні компетенції членів та цілісність групи не відіграє великої ролі. Наприклад, відгортання снігу з вулиці чи штовхання поламаного автомобіля. **Технічні** та **соціальні** вимоги не завжди йдуть у парі. Бігуни в естафеті та футбольна команда мають завдання з великими технічними вимогами й набувають вправності у тривалих тренуваннях. Але соціальні вимоги у першому випадку дуже малі, а в другому – дуже високі: перехоплення палички – це елементарна соціальна взаємодія, а от щоб скоординувати дії футболістів, кожен із яких грає на своїй позиції, в єдину дієву систему, здатну забивати голи, треба випрацювати високий рівень інтеграції та моралі групи. Суд присяжних та група альпіністів, що підіймаються на Гімалаї, також ставлять перед своїми членами й усією групою дуже високі соціальні критерії, натомість технічна складність завдання у випадку складного судового процесу, мабуть, вища, ніж у випадку підкорення вершини.

Шостий критерій стосується ступеня **організованості** групи. Як пам'ятаємо, організовані, формальні групи (або, коротко, «соціальні організації» в реальному, а не атрибутивному значенні) – це конгломерати взаємопов'язаних соціальних позицій (статусів). У таких групах ми беремо участь трохи як безособовий персонал – як виконавці певних ролей, що займають певні позиції. Наші особисті достоїнства чи вади, окрім тих, що пов'язані з виконанням ролей, не мають для групи значення. Коли я лечу літаком, то мені цілком байдуже, чи пілот

одружений, чи має дітей, чи ходить до церкви, чи збирає марки, чи грає у гольф. Для мене важливо лише те, щоб він добре керував літаком. Для диригента оркестру неважливо, щоб гобоїст захоплювався малярством, йому йдеться тільки про те, щоб він добре грав на гобої. Організація, крім того, має ту властивість, що вона зберігається, продовжує діяти, навіть коли змінюється персонал. Берлінська філармонія буде існувати навіть тоді, коли кілька разів зміниться гобоїст, а Ягеллонський університет – навіть тоді, коли на пенсію підуть усі професори, які нині працюють. А от в неорганізованих (неформальних) групах ми беремо участь інакше – у всій повноті своєї особи, як люди із плоті та крові. Для кола моїх друзів важливі всі мої слабкості, недоліки й позитивні риси. Ніхто інший в цьому колі не може мене замінити, а сама група не триває довше, ніж індивідуальна участь її членів, вона перестає існувати, коли вмирають чи відходять її члени. Такий поділ груп, звісно, не завжди можна провести чітко й однозначно. В організованих групах, тобто деперсоналізованих, анонімних, часто нав'язують якісь персональні, неформальні стосунки. Проникнення у формальну організацію мережі неформальних контактів і навпаки притаманне багатьом організаціям у нинішньому суспільстві. На промислових підприємствах це зафіксував емпірично ще до війни Елтон Мейо, в армії це виявили дослідження Семюела Стауффера під час Другої світової війни, у школах – Мартін Троу, у містах – Вільям Ф. Вайт, у світі політики – Сідней Верба, у лікарнях – Гарольд Віленський. Наслідки цього можуть бути амбівалентними. Наприклад, дослідження Елтона Мейо, які він проводив на підприємствах біля Чикаго, які займалися виробництвом телефонних станцій, показали, що близькі контакти між працівниками, поза працюю, додають привабливості їхній робочій групі і загалом добре впливають на продуктивність. Подібні дослідження в американській армії на фронтах Другої світової війни, які проводив Семюел Стауффер, засвідчили, що добре самопочуття солдатів і «бойова ефективність» підрозділів великою мірою залежать від гомогенності їхнього складу (коли рекрутовані бійці походять з одного штату, коли вони однієї раси тощо), а також від добрих, дружніх контактів між солдатами. Однак, з другого боку, в урядових установах, в адміністративних органах та політичних структурах такі приватні контакти часто призводять до виникнення клік та інших патологічних явищ: фракційності, корупції, непотизму.



## ФЕРДИНАНД ТЬОННІС (1855–1936)

Німецький соціолог, співзасновник Німецького соціологічного товариства. Світову славу принесла йому одна книжка: *Gemeinschaft und Gesellschaft* («Спільнота і суспільство») (1887).

У цій праці Тьонніс започаткував дуже важливий і досі актуальний мотив сучасної критики суспільної формації, який вказує на руйнування людських спільнот і на те, що соціальні відносини набувають дедалі більш інструментального, розрахункового характеру. Наслідком цього є погіршення якості життя і втрата радості життя. Бо ж людині притаманна «природна воля», схильність до емоційних, спонтанних, автотелічних відносин з іншими, виявом чого є сімейні та родинні стосунки, дружба, а також сусідські взаємини в межах територіальних спільнот. Такі відносини є особистими, інтимними, реалізують спільні цінності, традиції та звичаї. Людей поєднує спільний образ світу і співпраця під час реалізації спільних цілей. Збереження таких відносин – важлива людська потреба.

Тимчасом у сучасному суспільстві домінує інша орієнтація: «раціональна воля», холодна, розрахункова, оперта на отримання вигоди. Її виявом є торговельні відносини, трансакції, контакти, а також анонімні відносини мешканців великих міст, що відбуваються у взаємній ізоляції, при дотриманні великої соціальної дистанції. Такі відносини мають інструментальний, безособовий характер, виражають егоїзм, цинізм і навіть жорстокість партнерів, які дивляться одне на одного тільки як на виконавців певних ролей, як на істот, що можуть бути предметом маніпуляції. Міжлюдські відносини відриваються від місцевого ґрунту, відбуваються у дедалі ширшому глобальному вимірі, пов'язуючи віддалених і незнайомих між собою контрагентів. Таким чином суспільний світ потрапляє у дедалі глибшу дегуманізацію.

Усе це має різносторонні соціальні наслідки. Зокрема відбувається моральна деградація: поширюється брехня, шахрайство, панівним стає правило «Мета виправдовує засоби». Право втрачає своє природне опертя у традиціях, звичаях і моральних нормах; людей доводиться примушувати дотримуватися закону, застосовуючи жорсткі санкції. Порушення закону стає широко визнаною чеснотою, а пройдисвіти, аферисти та злочинці – героями масової уяви. Праця перестає бути покликанням, сферою самореалізації та джерелом внутрішнього задоволення, перетворюючись лише на бізнес, що має сенс доти, доки є прибуток. Головною ціллю життя стає кар'єра та фінансовий успіх. А оскільки такі погляди стають загальнопоширеними, то кожна людина відчуває загрозу з боку інших, мусить вести безнастанну боротьбу, конкурувати, жити з постійним відчуттям непевності й ризику.

### ЛІТЕРАТУРА

F. Toennies, *Wspólnota i społeczeństwo jako typy więzi międzyludzkich*, w: *Elementy teorii socjologicznych*, W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.), Warszawa 1975: PWN, s. 46–65.

J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, t. 2, Warszawa 1981: PWN, s. 496–504.



## Суб'єктивні критерії класифікації

Сьомий критерій класифікації груп переносить нас на суб'єктивну площину, тут зважаємо на психологічні відносини індивіда з групою. Належність до групи, звісно, є фактом об'єктивним, ознакою якого в організованих, формальних групах можуть бути формальні заяви про вступ, списки членів, а в неформальних групах – фактична участь в діяльності групи, контакти та взаємодія з іншими членами. Групи, до яких особа об'єктивно належить, назвімо **членськими групами**. До таких груп вона може суб'єктивно ставитися по-різному. Найчастіше – позитивно, особливо тоді, коли вступ до групи був добровільним, впливав із привабливості цієї групи для особи – чи то інструментальної (бо група допомагає їй досягнути власні цілі), чи то автотелічної (бо задовольняє потребу в участі, почутті причетності), чи аксіологічної (бо утверджує у визнанні певних цінностей через контакт із людьми, які мають подібні цінності). Із привабливими для себе групами особа ідентифікується, солідаризується, наділяє довірою і лояльністю. Чіткою ознакою такої внутрішньої постави є готовність мислити та говорити про таку групу «ми». Часто члени групи ідеалізують свою групу. Груповий шовінізм полягає в тому, що оцінка групи з боку її власних членів, тобто самооцінка групи, виявляється набагато вищою за всіма параметрами й показниками (достоїнства, успіхи), ніж оцінки об'єктивних зовнішніх спостерігачів, а тим паче з боку членів інших подібних груп, які систематично занижують її досягнення порівняно з власними. Це діє, очевидно, в обидві сторони і веде до того, що групи, міцно згуртовані та привабливі для своїх членів, доволі спотворено оцінюють одна одну. **Суб'єктивна ідентифікація** з групою, до якої об'єктивно належиш, – це дуже природна ситуація. Таку групу назвімо визнаною, прийнятою членською групою. Коли така ідентифікація серед членів групи поширена, коли для всіх або принаймні для більшості ця група є їх визнаною членською групою, то ми скажемо, що в групі є високий **моральний дух**. Сильне почуття зв'язку з групою, близькі відносини з іншими членами, гордість за досягнення групи, прив'язаність до її знаків та символів – все це взаємно посилюється, коли є переживанням, спільним для всіх. Кожен уболівальник знає, наскільки фундаментальним є значення морального духу для футбольної команди – може, навіть більше, ніж кількість «зіркових» гравців.

Але буває і так, що особа не ідентифікує себе з групою, не солідаризується, не довіряє і не виявляє лояльності групі, до якої належить. Навіщо тоді вона залишається в групі? Іноді тому, що цю групу сама не вибирала, а була до неї приписана пожиттєво, наприклад, через народження. Так є у ситуації розсвареної, розбитої сім'ї, яка для дитини може стати предметом відкинення, а попри це, навіть утікаючи з дому, вона не може остаточно цю групу залишити. Подібно діється у випадку групи в'язнів, яка для осудженого може бути ворожим оточенням, нав'язаним йому до закінчення терміну, чи у випадку солдата, який буде трактувати час у військовому підрозділі як свою долю і муку, однак не матиме змоги покинути його аж до кінця служби. Є ситуації, коли людина вступає до групи, хоч і добровільно, але тільки тому, що вона не мала інших можливостей, наприклад, тому що була вільна посада у професії, яку взагалі-то вона терпіти не може, але хотіла уникнути безробіття. Або коли знайшла дешеве житло в районі, який населяє злочинне середовище. У цих випадках групу співробітників чи сусідів важко трактувати як об'єкт ідентифікації, довіри чи лояльності. Буває і так, що група, яку я хоч і обрав за власним рішенням і до якої вступив добровільно, не дозволяє вільно її залишити. Прикладами тут можуть бути монастир чи релігійна секта, але також і звичайне подружжя, розрив якого вимагає складної і дорогої процедури розлучення. Коли такі групи втрачають привабливість для своїх членів і стають предметом відкинення, люди часто продовжують перебувати в них через складнощі, пов'язані з виходом із них. Врешті, навіть у відкритих групах, із яких можна вільно вийти, як-от політичні партії, об'єднання, товариські кола, – їхніх членів може стримувати страх перед тим, як зреагують інші, звичайний конформізм чи інертність. Із цих причин аж ніяк не рідкісними є випадки, коли люди й далі перебувають у групах, з якими їх ніщо не пов'язує, у членських групах, які вони відкинули. Це ситуації внутрішньо суперечливі, вони спричиняють емоційну напругу і конфлікти, в певному сенсі неприродні. А найгірше буває тоді, коли негативне ставлення до групи поширюється серед більшості або всіх членів. Загальний низький моральний дух – це ознака кризи групи, сигнал про її неминучий розпад. Уявімо собі футбольну команду, яка постійно програє, вилітає з ліги, у якій спортсмени є тільки тому, що раніше підписали контракти. Низький моральний дух у цьому випадку тягне за собою щоразу гіршу гру, від чого моральний дух занепадає ще більше і врешті доходить до ліквідації

команди. Візьмімо приклад з цілком іншої сфери. Уявімо собі правлячу політичну партію, яку більшість суспільства трактує як чужу й узурпаторську. Під тиском масової опозиції вона допускає вільні вибори і їх програє. Членство стає щоразу більшим тягарем для тих, які в ній залишились, вони не відчують ані солідарності, ані лояльності, ані довіри до співтоваришів. Моральний дух надзвичайно низький. У результаті партію розпускають. Коротка історія ПОРП (Польської об'єднаної робітничої партії) після нарад Круглого столу і виборів 1989 року – чудова ілюстрація таких випадків.

Набагато природнішою є ситуація, коли люди, маючи негативне, вороже, критичне ставлення до своєї групи, яка стає для них предметом репульсії (відштовхування), від неї просто дистанціюються або ізолюються. Очевидно, що серед величезної кількості груп, до яких ми не належимо, але які оточують нас у суспільстві, ми зауважуємо лише деякі, що є для нас суб'єктивно важливими, а серед них лише деякі викликають у нас певні негативні емоції. Нагадаємо, що в розділі, де ми аналізували суспільство з погляду людських дій, слідом за Джорджем Мідом, ми використовували поняття «**значущих інших**», тобто тих, які для цієї особи є суб'єктивно важливими партнерами контактів чи взаємодій. Тепер можемо аналогічне поняття застосувати з групової точки зору. Ми можемо говорити про «**значущі групи**», маючи на увазі такі групи, що їх особа вибирає серед великої кількості різних груп і надає їм особливого суб'єктивного значення. Більшість груп, з якими ми стикаємося, є для нас емоційно нейтральними. Але є і такі, якими ми гидуємо, гордуємо, які висміюємо, до яких за ніякі пряники не хотіли б бути долученими. Для вболівальників «Вісли» такою групою можуть бути вболівальники «Легії» чи «Полонії», для католиків – сатаністи, для багатьох містян – пустоголові голомози молодики з бичачими шиями, для старшого покоління – розперезані, верескливі ідоли рок-груп. Відштовхування і ворожість тим більші, чим більше такі групи нам нав'язуються, входять в орбіту нашого повсякденного життя, тобто коли вболівальники противної команди починають бійку, коли множиться кількість агресивних сект, коли зростає загроза з боку злочинних банд, коли з телеекрана безнастанно атакує молодіжна субкультура. Ми стараємося триматися якнайдалі від таких груп, не хочемо з ними мати нічого спільного, наголошуємо на тому, що ми не погоджуємося з їхньою поведінкою чи стилем життя. У стосунках з групами, які викликають негативну

реакцію, – **негативними референтними групами**, – можна простежити дві цікаві закономірності. Перша – це схильність до формулювання стереотипів, тобто однобоких, спрощених і узагальнених образів такої несимпатичної нам чи ворожої групи, до того ж, у цих образах її вади гіперболізуються, позитиви зникають з поля зору, а всіх її членів трактують з однаковою антипатією, цілком незалежно від індивідуальних рис кожного зокрема. Від такого стереотипного мислення вже тільки один крок до упередження, скерованого проти якоїсь групи, що може провокувати й легітимувати реальну дискримінацію, сегрегацію, репресії, а в окремих випадках – винищення. Історія етнічних, расових, релігійних груп та народів дає нам особливо багаті та драматичні ілюстрації такої ескалації ворожості. Другу закономірність можна вивести із загального соціологічного закону, який називається законом Зіммеля-Козера. Американський вчений Люїс Козер уточнив й емпірично підтвердив спостереження класика німецької соціології Георга Зіммеля, що зовнішній конфлікт зміцнює внутрішню інтеграцію груп і суспільства. Отож негативна референтна група – це група, що створює для нас якісь уявні загрози, від якої можна сподіватися лише чогось лихого. Саме тільки уявлення про таку загрозу, незалежно від її реальності, стає інтегративною силою. Ми гуртуємося, щоб захиститись від негативних референтних груп, сильніше відчуваємо солідарність, лояльність, довіру до власної групи, міцніше з нею ідентифікуємося, готові більше долучатися до її діяльності. Невипадково етнічні, релігійні, расові, національні стереотипи чи упередження часто ставали предметом політичної маніпуляції, цинічно спрямованої на те, щоб укріпити спаяність власної спільноти. Розкручений пропагандою расизм і антисемітизм – найяскравіші приклади такої стратегії.

Але буває і протилежна ситуація. Якись групи виглядають нам надзвичайно привабливими, гідними довіри, захоплюють, хоч самі ми до цих груп не належимо. Вони стають предметом наших мрій і бажань, ми вибудовуємо з ними контакти, хотіли б, щоб вони нас визнали і прийняли. Об'єктивно не будучи їхніми членами, ми ідентифікуємося з ними суб'єктивно, солідаризуємося, відчуваємо до них довіру та лояльність. Ось приклади: маленький хлопчик, який хоче, щоб його прийняли до компанії; школяр, який підробляє членський квиток студентського клубу; новобогатки, які прагнуть бути прийнятими в аристократичному середовищі, їх чудово описали Бальзак і Прус; емігрант, який хоче цілком

уподібнитися до членів своєї нової батьківщини і в них розчинитися. У всіх цих випадках групи, які омріяли особи, з якими вони вже наперед ідентифікуються, – це, як окреслив Роберт Мертон, референтні групи. А точніше, **позитивні референтні групи**.<sup>4</sup>

Чому таким важливим є наше суб'єктивне ставлення до груп – до яких належимо і до яких не належимо, ставлення і позитивне, і негативне? Тому що група, яка стає для нас важливою, яку ми зауважуємо або до якої вступаємо, яку долучаємо до нашої уваги чи нашої активності, починає на нас впливати, формувати наше мислення і дії. Маючи до неї суб'єктивний стосунок, ми немовби відчиняємо двері для її виховного впливу. Передовсім вона дає нам стандарти, з якими ми порівнюємо наші досягнення, що може активізувати нашу мотивацію, а відтак – і наші дії. Коли молодий науковець приймає за свою референтну групу відомий колектив дослідників, що складається з Нобелівських лауреатів, це стає сильним поштовхом для його зусиль і може суттєво пришвидшити наукову кар'єру. Те, що американці стараються завжди рівнятися на тих, хто стоїть трохи вище від них, «іти в ногу з Джонсами», як каже їхня приказка, є, можливо, одним із джерел економічної динаміки та успіхів цього суспільства. Слідом за американським соціальним психологом Джорджем Гайманом, ми назвемо групи, які виконують таку функцію, **групами порівняльної референції**. Але є і друга, ще важливіша функція. Групи, з якими ми ідентифікуємося, дають нам взірці, стандарти поведінки, у них ми вчимося, до чого треба прагнути і як діяти, тобто ми формуємо цінності та норми, які нас починають зобов'язувати. Тоді ми говоримо про **групи нормативної референції**. Випереджуючи детальний аналіз цього процесу, який ми зробимо в наступній частині цієї книжки, введемо зараз термін «соціалізація», який означає формування ментальності, внутрішніх постав і дій людей через суспільство. У нашому випадку соціалізуючими чинниками є групи, до яких ми маємо певний суб'єктивний стосунок, хоч би яким він був. Групи, до яких ми належимо, реально нас соціалізують, схиляють до конформізму, уніфікують погляди й поведінку через контакти, взаємодії, соціальні стосунки з іншими членами групи. Групи, до яких ми не належимо, соціалізують нас віртуально, через наше уявлення про те, що в цих групах прийнято, що їм притаманне, чого там очікують.

---

<sup>4</sup> R. K. Merton, *Teoria socjologiczna i struktura społeczna*, Warszawa 1982: PWN (oryg. *Social Theory and Social Structure*, New York 1968: Free Press).

Звісно, що найсильніший позитивний соціалізуючий вплив мають групи, до яких ми належимо і з якими себе ідентифікуємо: хороша, здорова сім'я, коло друзів, згуртована сусідська чи місцева спільнота, злагоджений колектив співробітників, улюблена школа. Але подібним чином, а іноді навіть занадто, на нас можуть впливати групи, до яких ми не належимо і до яких лише прагнемо долучитися. Типова для референтних груп випереджувальна ідентифікація дає підстави для **випереджувальної соціалізації**, як це окреслює Мертон. Її предметом стають спочатку зовнішні атрибути, які найлегше наслідувати, видимі символи належності. Маленький хлопчик наслідує стиль життя, мову, манеру одягатися старших друзів із дворової компанії. Новобогатсько будує палац, купує карету й наймає лакеїв, бажаючи уподібнитися до родової аристократії. Такі заходи часто набувають гіпертрофованого, комічного вигляду, а приповідка каже: «Не дай Боже з Івана пана». Тільки слідом за такою зовнішньою атрибутикою випереджувальна соціалізація несе специфічні цінності, правила, переконання, способи мислення групи, до якої хочеться належати. Найважче засвоїти деякі дуже тонкі жести та навички, вишуканий словниковий запас, нюанси вимови, витончену елегантність. Як каже польська приказка, багатому бізнесменові часто «з черевиків стирчить солома». Опанування – немовби завчасне – всіма секретами, всіма особливостями життя групи може стати легітимацією реального вступу до групи, але іноді група відкидає такі старання, трактуючи їх як симульовані, штучні чи нахабні.

Особливим способом, через контраст, соціалізуючий вплив мають також групи, з якими ми не ідентифікуємо себе. Коли ми почуваємося примушеними до членства в групі, яку не сприймаємо, то ми захищаємо свою автономію, стараючись думати й поводитися наперекір очікуванням групи. Дитина, збунтувавшись, робить на зло мамі; в'язень бунтує проти тюремного порядку і творить разом з іншими альтернативні правила «другого життя» і т. зв. блатний жаргон; розчарований член політичної партії, хоч іще перебуває в її лавах, починає читати опозиційні газети. Такий процес **контрсоціалізації** може відбуватися і тоді, коли ми самі не належимо до групи, яка викликає в нас відразу або уявляється ворожою, коли вона є для нас негативною референтною групою. Ми стараємося одягатися охайно й елегантно, щоб заманіфестувати незгоду зі стилем молодіжної субкультури, уникаємо шкіряних курток, адідасів і білих шкарпеток, щоб відрізнитися від бандитів

й охоронців, делікатно ховаємося з мобільним телефоном в туалеті поїзда, щоб ніхто не подумав, що люди «нового бізнесу», які агресивно краснословлять у купе.

Класифікацію груп із погляду різних комбінацій поєднання об'єктивної належності та суб'єктивної референції можна підсумувати таблицею.

Об'єктивне членство Суб'єктивна референція	<b>НАЛЕЖНІСТЬ</b>	<b>ВІДСУТНІСТЬ НАЛЕЖНОСТІ</b>	} СОЦІАЛІЗАЦІЯ	
	<b>ІДЕНТИФІКАЦІЯ, СОЛІДАРНІСТЬ, ЛОЯЛЬНІСТЬ</b>	АКЦЕПТОВАНА ЧЛЕНСЬКА ГРУПА		ПОЗИТИВНА РЕФЕРЕНТНА ГРУПА
	<b>ВІДКИНЕННЯ, ДИСТАНЦІЮВАННЯ, ВОРОЖІСТЬ</b>	ВІДКИНЕНА ЧЛЕНСЬКА ГРУПА	НЕГАТИВНА РЕФЕРЕНТНА ГРУПА	} КОНТРСОЦІАЛІЗАЦІЯ
	РЕАЛЬНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ		ВІРТУАЛЬНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ	

Таблиця 9: Типи ідентифікації з групою

## Синтетична типологія груп

Представлені способи класифікації груп брали за основу окремі характеристики. Однак можна спробувати виявити деякі конгломерати характерних рис і ознак, у яких ці риси зазвичай виникають разом і які дають змогу розрізнити особливо важливі форми соціальних спільнот. У такому разі матимемо справу радше з типологією, аніж із простою класифікацією.

Дуже важливу протилежність двох типів груп: первинних і вторинних – вивів один із творців американської соціології Чарльз Г. Кулі. Пригадаю, що ми вже послуговувалися цим розрізненням у рамках парадигми «дій», коли протиставляли первинні та вторинні соціальні відносини. Але на оригінальне формулювання цього розрізнення натрапляємо власне в «груповій» перспективі. А саме, Кулі спостеріг, що є групи, які мають універсальний характер: з ними ми стикаємося в

кожному суспільстві, навіть найбільш екзотичному чи примітивному, а крім того, ми нагромаджуємо на них у життєвому досвіді кожної людини. Такою універсальною групою, яка має фундаментальне значення, є сім'я, що, без сумніву, пов'язане з біологічними властивостями людського роду, головню з тим, що людська дитина потребує багаторічного виховання, щоб досягнути самостійності та зрілості. Кожна людина народжується в якійсь сім'ї, довгий час залишається в колі цієї сім'ї, а потім зазвичай створює нову, свою сім'ю. Кожна людина десь живе і стикається у місці проживання з якимись сусідами чи місцевою спільнотою. Сусідська група – це друга універсальна група, яку назвав Кулі. І нарешті, вже в період доростання дитина входить у спонтанні, неформальні соціальні контакти з іншими дітьми, потім ці дитячі дружні кола поширюються, щоб перерости в дружні чи товариські кола зрілих осіб. Внаслідок природної для людини схильності до спілкування і товарищескості, про яку писав, між іншим, цитований раніше Георг Зіммель, розважальні та товариські групи в людському суспільстві завжди присутні, тобто мають універсальний характер. Що спільного є між цими трьома групами? Передовсім вони невеликі, передбачають особисте знайомство членів груп і безпосередні, близькі, інтимні взаємодії «віч-на-віч». Вони відносно тривалі, а у випадку сім'ї – найтриваліші, отже, мають для своїх членів велике значення. Вони охоплюють різну діяльність, тобто є багатофункційними, а також поширюються на широкий спектр життя людей. Отже, вживаючи термін Козера, вони є «ненажерливими». Крім того, ці групи доволі суворо пильнують, контролюють і унормовують діяльність своїх членів, отже, певною мірою є «тоталітарними». Переважно вони є предметом сильної, позитивної ідентифікації, солідарності, довіри чи лояльності. І нарешті, належність до них стає суттєвим елементом ідентичності особи. Кулі назвав ці групи **первинними**. Вони є первинними в кількох сенсах. По-перше, як ми згадували, вони є універсальними, тобто існують у кожному суспільстві та стосуються кожної людини. По-друге, вони є першими в життєвому досвіді людини, кожен стикається з ними передусім, перш ніж у нього виникнуть контакти з іншими групами – освітніми, професійними, релігійними тощо. По-третє, вони мають найсильніший соціалізуючий вплив. По-перше, тому що це перші структури, за посередництва яких суспільство сягає індивіда. А також тому, що їхній вплив потрапляє на ще несформовану *tabula rasa* ментальності дитини. Багато напрямів



психології погоджуються з поглядом, найпослідовніше вираженим у психоаналітичній теорії, що ранні соціалізуючі впливи найсильніші та найтриваліші. Сформована в дитинстві, у контексті первинних груп, особистість зберігається найдовше і має відпирність до пізніших модифікацій чи коригувань. І врешті, такі групи називаємо первинними тому, що люди розглядають їх як особливо значущі і тому ці групи належать до переліку «значущих груп», становлять сферу особливо сильної ідентифікації, простір, де особа знаходить емоційну підтримку та важливі підказки для визначення власної ідентичності.<sup>5</sup>

Протилежністю первинних груп є **групи вторинні**. Вони численніші, менш спонтанні, зацікавлені у вигоді, сильніше формалізовані, охоплюють непрямі, більш спеціалізовані контакти та взаємодії, зберігають більшу анонімність осіб, допускають глибокі відмінності в цінностях і позиціях своїх членів. Типовими прикладами вторинних груп є професійні середовища, цільові групи (сформовані, щоб розв'язати якесь завдання), товариства та організовані групи різного типу (громадські організації).

Сучасне суспільство, у якому щоразу більше переважають вторинні групи, яке щоразу виразніше постає як безособовий, холодний світ корпорацій, грошей і великої політики, де люди переживають, як це окреслив польський соціолог Станіслав Оссовський, «комплекс Ліліпута», почуття безсилля перед абстрактними силами, що керують їхніми долями, – ці суспільства починають ностальгійно мріяти про відродження первинних груп. Цікавим проявом цього прагнення є поява і швидке поширення груп, близьких за характером до первинних, які, однак, не входять до згаданого вище переліку первинних груп Кулі. Такими є групи ресоціалізації, групи реабілітації, групи особистісного тренінгу, групи визволення уяви, групи виховання чутливості, групи передподружніх консультацій, групи колективного психоаналізу, терапевтичні групи – де люди зустрічаються тільки задля того, щоб досвідчити близький, персональний зв'язок з іншими, виявити щирість, відкритість і безкорисливість щодо інших, тобто те, чого їм так бракує у професійному та офіційному житті. Проявом цієї тенденції є поява, особливо в молодіжному середовищі, численних сект і квазірелігійних груп (New Age), які замінюють сімейної чи дружню близькість.

Дещо подібну типологію, яка виражає інтуїцію про певне роздвоєння соціального життя людей – яке відбувається водночас і у світі

---

<sup>5</sup> C. H. Cooley, *Social Organization*, New York 1963 [1909]: Schocken Books, s. 23–31.

приватному, інтимному, особистому, і у світі публічному, формальному і деперсоналізованому – сформулював за кілька десятків років до Кулі німецький соціолог Фердинанд Тьонніс у книжці, що мала великий розголос, – *Gemeinschaft und Gesellschaft*, тобто «Спільнота і суспільство». Протиставлення, про яке сигналізує вже сама назва книжки, має, на його думку, історичний характер. Традиційні людські суспільства – родові, племінні, сільські – жили в межах міцних, стабільних територіальних спільнот, що характеризувалися високим ступенем спаяності, інтеграції, узгодженого розуміння цінностей і єдності переконань. Такі форми життя і побуту Тьонніс називає *Gemeinschaft* («спільнотою»), і вказує, що вони були виявом притаманної людському родові «**природної волі**», доцентрової, просоціальної тенденції, вродженої симпатії до інших людей. Сучасне суспільство – урбанізоване та індустріалізоване – веде до атомізації спільнот, витворює маси егоїстичних, самотніх індивідів, які живуть самостійно й діють незалежно одні від одних, керуються корисливим розрахунком. У термінології Тьонніса це і є *Gesellschaft*, («суспільство»). Групи, що їх творять люди в такому суспільстві, наприклад, добровільні товариства чи громадські організації, трактують виключно інструментально, вони повністю підпорядковуються інтересам вигоди для своїх членів. Їхньою рацією існування є досягнення якоїсь конкретної цілі, а не задоволення від участі. По суті, участь у таких групах часто взагалі не приносить ані задоволення, ані радості, а розглядається тільки як життєва необхідність.<sup>6</sup>

Тьонніс був одним із перших авторів, які піддали сумніву оптимістичну віру в прогрес, якою було просякнуте ціле ХІХ століття. Уже Маркс, а пізніше і Вебер бачили, що новочасність принесла і деякі втрати. Тьонніс особливо болісно переживав деградацію і зникнення природних спільнот. Його концепція започаткувала дискусію, яка точиться до наших днів, на тему «**втраченої спільноти**». Нового імпульсу цій дискусії надало поняття **соціального капіталу**, яке наприкінці ХХ ст. запровадили французький соціолог П'єр Бурдьє і американський соціолог Джеймс Коулмен, а далі розвинув гарвардський політолог Роберт Патнем. Ми його докладно аналізували в Розділі 8. Для нашого аналізу найважливішим є той сенс, який цьому поняттю надав Роберт Патнем. Вираженням багатого соціального капіталу є, згідно з Патнемом, самоорганізація людей, створення численних товариських груп,

<sup>6</sup> F. Toennies, *Gemeinschaft und Gesellschaft*, Berlin 1887.

клубів, об'єднань, спільна мобілізація, щоб виконати якісь важливі для колективу завдання, допомогти, але й щоб відпочити, відновити сили та здоров'я, спільно розважитись. Така багата та густа мережа груп, які формувалися за ініціативою знизу, становила, на думку Патнема, силу традиційної Америки. У наші часи, як доводить Патнем, спираючись на багаті емпіричні дані, зібрані на території Сполучених Штатів, настає, однак, розпорошення і деградація соціального капіталу. Багато груп на зразок *Gemeinschaft*<sup>7</sup> зникає, близькі зв'язки послаблюються, з'являється потужний синдром браку довіри, або, як це називає інший американський автор, Річард Стіверз, «культура цинізму». Використовуючи художню метафору, Патнем говорить, що американці почали навіть «грати самотою в кеглі», прив'язуючи до популярної форми розваги, яка, однак, останнім часом зазнала специфічної еволюції. Якщо раніше сім'ї, сусіди, фермери, жителі невеликих містечок організовували команди, розважальні турніри, регулярно зустрічалися і змагалися у групах, то тепер приїжджають поодиночі до великих автоматизованих боулінг-клубів, де грають самі проти машин. Аналогічно, якщо раніше зустрічалися на гастрольних виставах театральних труп, на ярмарках і фестивалях, то сьогодні сидять вдома й самотньо дивляться телевізор. Для Патнема це симптоми кризи, яку переживають сучасні суспільства. Відродження, збагачення, розвиток соціального капіталу – це, в його теорії, імперативи кращого майбутнього.<sup>8</sup>

Частково міри подібний діагноз ставив задовго перед Патнемом польський соціолог Стефан Новак, впроваджуючи поняття «соціологічної порожнечі». Він застосував його до умов польського суспільства в період реального соціалізму. Авторитарна, позбавлена міцної соціальної легітимації влада комуністичної партії призводить, на його думку, до винищення сфери автентичних громадянських ініціатив, спонтанних

<sup>7</sup> За Фердинандом Тьоннісом, це такий тип суспільства, який можна охарактеризувати як «природний», характерний для традиційного суспільства, ґрунтований на звичаях, релігії, відносинах спорідненості, спільних інтересах. Його основою є сім'я та громада. Натомість сучасне суспільство характеризується через поняття *Gesellschaft*. Останнє розуміємо як індустріальна міська спільнота, що ґрунтується на формальних законах, керується прагненням персональної вигоди, характеризується розподілом та спеціалізацією професійних ролей, обстоє переважно світські цінності та творить корпоративні та асоціативні форми об'єднання людей.

<sup>8</sup> R. D. Putnam, *Bowling alone. America's declining social capital*, «Journal of Democracy», t. 6, nr 1/1995, s. 65–78. R. D. Putnam, *Demokracja w działaniu*, Kraków 1995: Znak.

організаційних форм, проявів мобілізації знизу. Зникають спільноти «середнього» щабля, які перебувають між формальним, публічним рівнем влади та політики і приватним світом родини та кола друзів, до якого люди дедалі масовіше ховаються від реалій економічного та політичного життя, які вони не сприймають. Пізніше лідери польської демократичної опозиції витягли із забуття поняття «громадянського суспільства» і застосували його при описі цієї пустки. Вони також сформулювали стратегію боротьби з режимом, у якій відбудова, реконструкція громадянського суспільства була умовою скинення монополії авторитарної держави. Таким чином у цілком інших умовах, ніж в американському суспільстві, і з цілком інших причин була окреслена схожа проблема й сформульовано те саме твердження: без спільнот і низових груп на зразок *Gemeinschaft* суспільство позбавлене дуже важливих умов правильного функціонування.

## Групи, що мають особливе значення, – сім'я і нація

Серед великого різноманіття соціальних груп, у яких ми беремо участь протягом життя, дві посідають особливе місце й варті окремого висвітлення. Це групи немовби з двох кінців спектру людських спільнот. Перша група – це сім'я, дуже конкретна спільнота, з якою стикається кожен, вона належить до категорії «мікро»: вона невелика, її члени перебувають у безпосередніх контактах, добре знають одне одного, присутні в житті одне одного й об'єднані спільною різноманітною діяльністю. Друга група – це нація, спільнота дуже абстрактна, з категорії «макро». Її члени живуть у певних спільних територіальних, політичних, економічних та культурних рамках, проте не знають одне одного безпосередньо, а лише через нечисленних представників, земляків, із якими стикаються в різних соціальних контекстах, у яких діють, а посередньо – знають через медіа, історичні праці, літературні й мистецькі твори. Крім цих фундаментальних відмінностей обидві групи мають кілька важливих спільних рис: як правило, вони даються нам у момент нашого народження і не є предметом вибору чи торгу; у них є сильний, емоційно насичений зв'язок, що підтримується зазвичай ціле життя; крім того, ці групи стають головними визначниками нашої соціальної ідентичності, про них найчастіше мислимо в категоріях «ми».

Уже творець соціології Огюст Конт вважав сім'ю найважливішою складовою суспільства. Він є автором метафори, яку чують молоді пари від священника або працівниці РАЦСу під час шлюбу: «Сім'я – це основна клітина суспільства». У ній чуємо той спільний для всіх творців соціології підхід, який наказував порівнювати суспільство з організмом, застосовувати органічну аналогію. Пізніші дослідники сім'ї часто більш чи менш свідомо схиляють до цієї аналогії, пишучи про функції сім'ї у суспільстві, тобто про ті соціальні результати, які без сім'ї було б неможливо реалізувати.

Сім'я – це не тільки важливий елемент суспільства, але й універсальна група, яка виникає в усіх відомих нам минулих та сучасних суспільствах. Багато авторів пов'язують таку важливість і всюдисуще існування сімей з біологічними рисами людського роду: наявністю двох статей, сильним статевим потягом та винятково довгим періодом материнства й доростання дитини до самостійності та зрілості. Але це тематика зі сфери природничих наук, яка виходить поза рамки цього підручника. Тут ми мусимо зайнятися тільки соціальними аспектами сім'ї як особливої соціальної групи.

На перший погляд, визначення **сім'ї** здається простим: це – довготривала спільнота, що складається з батьків, дітей і родичів, пов'язаних важливими цінностями та інтересами. Однак проблема в тому, що ця спільнота набула в історичному процесі дуже різноманітних форм, та й сьогодні має дуже великі відмінності в різних цивілізаціях, культурних регіонах чи навіть в окремих країнах. Ба більше, вона зазнає швидких змін у наші часи, викликаючи суперечки про те, що ще є сім'єю, а що нею вже не є.

Відмінності щодо форми сім'ї стосуються багатьох аспектів. Перший аспект – це її розмір, сфера охоплення. У давні часи домінувала розширена сім'я, у якій близькі зв'язки, щоденні контакти та спільна діяльність існували не тільки між батьками і дітьми, але й дідусями-бабусями й онуками, а також з родичами як з боку батька, так і з боку матері. Донині цей тип сім'ї, який ще називають традиційний, натрапляємо у селах, а також у деяких незахідних цивілізаціях. У новочасну епоху, особливо на Заході, тобто в індустріальних, урбанізованих, проникнутих християнською культурою суспільствах, почала домінувати **нуклеарна сім'я**, двопоколіннева, що складається з батьків і дітей, а зв'язки із бабусями-дідусями, а також із дальшими родичами значно ослабли. Під час

свого першого перебування в Америці я, через брак грошей, мешкав у старечому домі. Це типова американська інституція, заклад, у якому батьки дорослих дітей живуть на старості літ, а родинний зв'язок полягає тільки в тому, що дорослі діти оплачують рахунки за проживання, час до часу телефонують і раз на рік, на Різдво, відвідують батьків.

Друга істотна риса, за якою різняться сім'ї, – це структура влади. Спільною для різних форм сім'ї є ідея батьківської влади, а отже, санкціонованого звичаєм, а навіть юридично, вирішального впливу батьків на долю дітей. Соціальні антропологи, які присвятили багато досліджень проблемі т. зв. родинних структур (*kinship structures*), розрізняють **матріархальні сім'ї**, де домінує дружина і мати, **патріархальні сім'ї**, де головні рішення у справах сім'ї належать батькові та чоловікові, та **егалітарні сім'ї**, або інакше – партнерські, де права і обов'язки поділені більш-менш порівну між чоловіком / батьком та дружиною / матір'ю. Останній тип сім'ї стає в наші часи і в нашому культурному колі ідеологічним взірцем. З точки зору розподілу влади в сім'ї є також інші відмінності, наприклад, щодо ролі сімейних старійшин – дідусів і бабусь або дальших родичів, зокрема дядьків.

Третій тип відмінностей стосується місця проживання новоствореної сім'ї (її часом називають «сім'єю репродуктивною», на відміну від сім'ї, у якій ми народилися і яка є для нас «сім'єю орієнтаційною»). **Матрілокальні сім'ї** оселяються в осідку дружини (домі, селі, місті) і, природно, залишаються в особливо близьких стосунках з родичами жінки. **Патрілокальні сім'ї** оселяються в осідку чоловіка і створюють найближчі контакти з чоловіковими родичами. У нашій культурі домінує ідеал **неолокальної сім'ї**, яка старається здобути власний будинок чи квартиру і просторово ізолюватися від батьків чи родичів.

Відмінності четвертого типу розрізняють сім'ї, у яких успадкування майна, а навіть прізвища відбувається по чоловічій лінії, по батькові і які називаються **патрілінійні**, а також – дуже рідко – **матрілінійні**, у яких вирішальною є жіноча лінія, по матері. У нашому суспільстві панує патрілінійний закон, хоч стикаємося іноді із т. зв. білінійним, коли успадковують майно (за винятком прізвища) по обох батьках.

П'ятий критерій типології – це характер подружнього зв'язку. **Полігамні сім'ї** – це такі, у яких є багато дружин (полігамія), або – дуже рідко – у яких є одна дружина і багато чоловіків (поліандрія). У нашій цивілізації панує **моногамна** сім'я: чоловік і жінка. Щоразу більш

поширене явище розпаду сімей, розлучень і нових подружніх зв'язків дало підставу для іронічних термінів типу **серійна моногамія**, яка, у сатиричних коментарях, є наслідком «перемоги надії над досвідом».

Суттєвою для зв'язків між різними групами є шоста відмінність, яка стосується вибору партнера. **Ендогамія** означає укладення подружжя у межах тієї самої групи – племені, раси, етнічної групи, соціального класу, професійного середовища, вікової групи. **Екзогамія** – це очікування, що партнери походять з різних груп. Найчастішою в наш час є ендогамна практика, що в ситуації добровільного, а не нав'язаного родиною вибору подруга можна пояснити практичними причинами, існуванням необхідних нагод для знайомства. Екзогамія часто наражається на соціальний осуд. Наприклад, ще донедавна дивилися косо на зв'язок афроамериканця (так у США називають чорних громадян) з білою жінкою, так само, зрештою, хоча – що цікаво – набагато спокійніше, як і на зв'язок білого чоловіка з афроамериканкою. Коли відмінності між партнерами пов'язані з ієрархічним укладом груп, з яких вони походять, соціальний осуд теж буває виразний. Так відбувається, наприклад, коли є велика різниця у віці. Хоча, знову ж таки, набагато спокійніше дивляться на ситуацію, коли старший чоловік одружується зі значно молодшою жінкою, аніж коли старша жінка виходить заміж за значно молодшого чоловіка. Коли соціальна позиція партнера значно вища від позиції партнерки, то говоримо про **гіпергамію**, а коли вона є значно нижчою – то про **гіпогамію**. Єдина тверда екзогамна норма, яка трапляється майже в усіх історичних і сучасних суспільствах, – це заборона кровозмішення (яке називають також *інцестом*), тобто укладення подружжя (у будь-якому разі сексуального зв'язку) в межах найближчої родини.

Усі ці різноманітні форми, яких набуває одна й та сама група – сім'я, мають культурний характер, а тому – конвенційний, витворений історично та локально. Немає нічого абсолютно необхідного в жодній формі сім'ї, тут дуже виразно виступає культурний релятивізм. Однак багато дослідників вказують на те, що сама культурна регуляція, тобто правила, звичаї, які стосуються форми сім'ї, великою мірою визначаються економічними, матеріальними умовами життя, характерними для цієї епохи чи цієї цивілізації. Саме до умов життя і побуту новочасного суспільства і суспільства епохи пізньої новочасності звертаються ті, хто аналізує цілком нові, квазісімейні форми співжиття, що виникли в наш час.

Чим, однак, – окрім біології, яку в підручнику соціології мусимо «винести за дужки», – можна пояснити той факт, що, попри величезні відмінності у проявах, сама ця група – сім'я – є універсальною, присутня в усіх відомих суспільствах? Найчастіше у відповіді на це запитання згадуємо функції сім'ї (у яких, здається, сім'ю не можуть замінити інші групи) та соціальні наслідки її діяльності, котрі є необхідними і для існування та виживання суспільства загалом, і для правильного розвитку кожної людини зокрема. Отож розрізняють групові наслідки, важливі для всього суспільства (**соціальні функції**), та наслідки індивідуальні (**особисті функції**), важливі для кожного члена зокрема. Для суспільства, в ситуації скінченності людського життя, необхідною є постійна репродукція популяції. Цьому служить репродуктивна функція, яка найбільш стабільно реалізовується в сім'ї. Необхідною є також наслідування культури, нагромаджених знань і вмій, а також соціальних норм – законів і цінностей. Без цього ми й досі жили б у печерах і винаходили колесо. Крім того, ми б постійно, методом спроб і помилок, відкривали, що є добре, а що погане, що гідне, а що ганебне, що слушне, а що неслухне, що справедливе, а що несправедливе, живучи у стані ціннісно-нормативного хаосу, що його Еміль Дюркгайм окреслив поняттям аномії. Саме в сім'ї, у процесі соціалізації і виховання, відбувається передавання і нагромадження культури з покоління в покоління. Цей процес ми докладно проаналізуємо в Розділі 12, а саме поняття культури – в третій частині підручника.

Якщо дивитися з позицій окремого індивіда, то сім'я насамперед гарантує дітям саме життя і біологічне виживання, базові інтелектуальні й моральні засоби, а також початковий капітал чи то в буквальному сенсі, чи в метафоричному – капітал культурний і соціальний, які ми характеризували в Розділі 8. Сім'я надає дітям і початковий соціальний статус, точку старту для життєвої кар'єри. Вона – «анкер» нашої соціальної ідентичності, про який сигналізує прізвище. А щобільше, як стверджують психологи, сім'я задовольняє базові екзистенційні та емоційні потреби: матеріальну підтримку, часто протягом довгого періоду дитинства і юності, допомагає і радить у кризових ситуаціях, дає почуття вкоріненості, належності, безпеки. Крім того, у сім'ї найлегше задовольнити ті людські потреби, які ми характеризували в Розділі 8: потреби в спілкуванні, в аудиторії, у дзеркалі, в якому ми бачимо власне я, наші досягнення і поразки. Сім'я – як хтось гарно сказав – це місце,



до якого врешті завжди повертаємося. Коли я давав своїм студентам в кількох різних країнах анкету із запитанням про найважливіші для них соціальні групи та зв'язки, то неодмінно на першому місці стояла сім'я. І то попри весь медійний галас на тему розпаду, кризи чи «смерті» сім'ї і дедалі численніші експерименти з новими «квазісімейними» формами міжлюдських зв'язків. Як пише у класичній праці першої половини ХХ ст. американський антрополог Ральф Лінтон, «одвічна трійця матері, батька і дитини пережила більше викликів, ніж будь-який інший міжлюдський зв'язок»<sup>9</sup>. На початку ХХІ ст. ця думка й далі актуальна.

Тематика соціології сім'ї надзвичайно широка, а в наш час збагачується ще й новими явищами, як-от: неповні сім'ї, партнерські сім'ї, тобто спільне життя «на віру», феномен гомосексуальних подруж, альтернативні способи репродукції (запліднення *in vitro*), перспективи генної інженерії та клонування. Однак це спеціальні проблеми, що виходять за рамки підручника.<sup>10</sup>

Група, що має особливе значення, але цілком відмінне від того, яке має сім'я, – це нація. Труднощі, пов'язані з визначенням характеру цієї групи, випливають з того, що вона має двоякий зв'язок: з одного боку, з політичною категорією – державою, а з другого боку, з категорією ідеологічною – націоналізмом. У повсякденному розумінні ці елементи змішуються. Найчастіше під **нацією** розуміємо велику групу людей, яка проживає на спільній території, якою керує спільна держава і яка послуговується спільною мовою, плекає спільні традиції та історичну пам'ять, культивує спільні цінності, культурні норми, звичаї і стиль життя, а іноді має ще і спільні релігійні переконання. Проблема в тому, що жодний із цих елементів не є для визначення нації обов'язковим. Бо існують нації розпорошені, такі, що живуть у вигнанні, є мандрівні народи, кочівники – які не мають власної території. Є нації, що не мають власної держави. Такий характер мав польська нація протягом усього ХІХ ст. після поділів Речі Посполитої аж до Першої світової війни. Бездержавним була і єврейська нація аж до утворення держави Ізраїль, хоч і надалі кількість євреїв, які живуть у всьому світі, в діаспорі, більша, ніж тих, які осіли в Ізраїлі. Є нації, які послуговуються кількома мовами. Прикладом може бути швейцарський, канадійський чи іспанський народи.

<sup>9</sup> R. Linton, *The Study of Man*, New York 1936: Appleton Century Crofts, s. 38.

<sup>10</sup> Тих, які зацікавилися, відсилаю до чудового сучасного підручника Томаша Шлендака *Socjologia rodziny*, Warszawa 2011: PWN.

Традиція та історична пам'ять часто є радше предметом суперечок і внутрішніх розколів усередині нації, ніж спільним елементом. Досить згадати польські політичні дискусії про традицію реального соціалізму та ПНР. Так само й цінності, правила, звичаї, стиль життя та релігія характеризують радше окремі сегменти нації, а не всю націю. Вони характеризують різні соціальні класи, професійні середовища, вікові та гендерні групи, локальні спільноти – міські, сільські, регіональні тощо.

У такій ситуації важко говорити про універсальне поняття нації. Постають різні визначення, залежно від того, які з чинників вважають головними і необхідними, а які – несуттєвими. Британський дослідник Ентоні Сміт подає, наприклад, таку дефініцію: «Нація – це конкретна людська спільнота, яка населяє батьківську землю, має спільні міфи і спільну історію, спільну публічну культуру, єдину економіку, а також спільні для всіх членів права та обов'язки»<sup>11</sup>. Це формулювання має ваду так званих дефініцій перелічення, які по чергово вказують на різні суттєві для визначуваного явища чинники.

Підходячи до поняття «нація» більш аналітично, можна вирізнити дві орієнтації. Одна шукає походження та сутність націй в етнічних групах, родах, племенах минулого, у яких основою єднання – немов у щоразу більшій сім'ї – були кровні зв'язки, біологічна, генетична близькість. Невід'ємною рисою нації в такому розумінні є спільна мова і культура. Членом нації можна стати переважно через народження. У цьому розумінні говоримо про **етнічні нації**. Досі таке розуміння нації домінує у Німеччині та країнах Середньої та Східної Європи. Сучасні досягнення біології надають нам цікавий аргумент проти такого розуміння, яке називаємо також «примордіальним», тобто первісним, споконвічним. Виявляється, що через надзвичайно потужні процеси міграції, біженства, переміщення і перемішання великих груп людей, а також через подружню екзогамію майже не збереглися етнічні групи, а тим паче народи, члени яких характеризувалися б суттєвою генетичною подібністю, спільним генотипом, тобто тим, що в повсякденній мові називаємо «кровним» зв'язком. Таку генетичну близькість знайдено тільки серед жителів Ісландії, але й це, без сумніву, швидко зникне внаслідок напливу емігрантів, і поляків також.

Друга орієнтація наголошує не на біологічних чи культурних чинниках, а радше на політичному. Нація у цьому розумінні – це спільнота

---

<sup>11</sup> A. Smith, *Nacjonalizm*, Warszawa 2007: Wydawnictwo Sic!, s. 25.

громадян, якими править спільна держава, які підпорядковуються її законам і декларують щодо неї послух, лояльність і солідарність. Нація у цьому сенсі має характер не одвічний, а історичний; він виник у новочасну епоху, у XVIII–XIX ст. після великих революцій, передовсім французької. Основним поєднувачим елементом нації є конституція, а відомий німецький філософ Юрген Габермас прямо говорить про «конституційний патріотизм» як про головний прояв національної лояльності. Членом нації можна стати і шляхом вибору та процедури т. зв. натуралізації. У такому сенсі говоримо про **громадянську націю**. Таке розуміння нації домінує у поліетнічному американському суспільстві, у скандинавських країнах, країнах Бенілюксу.

Зважаючи на таке різне розуміння об'єктивних чинників, що визначають національну єдність, багато авторів переносять увагу в бік суб'єктивних чинників, почуття ідентичності, а конкретно – **національної свідомості** та, в її рамках, національних ідеологій. Британський історик Бенедикт Андерсон трактує нації як «уявлені спільноти»<sup>12</sup>, що існують завдяки тому, що їхні члени у своїй свідомості визначають категорії співвітчизників та чужаків і виробляють у собі почуття єдності й солідарності, які потім реалізують у спільній діяльності, готовності до самопожертви й навіть героїзму в ім'я нації. Те, що такий національний родовід опирається на свідомість, не позбавляє нації реального існування, бо ж, як писав у відомій теорії Вільям А. Томас, науковий партнер Флоріана Знанецького, «якщо люди вважають щось за реальне, то воно є реальним через свої наслідки». Є автори, які й далі шукають джерел національної свідомості та національної ідентичності і знаходять їх не так в об'єктивних чинниках, що по-вченому називаються примордіальними, як у політичному проекті еліт, котрий має інтегрувати й мобілізувати спільноту завдяки особливій ідеології, яка називається **націоналізмом**. Наприклад, британський соціальний антрополог і філософ Ернест Геллнер вважає, що націоналізм був первинним чинником, який привів до виникнення і консолідації націй, – на противагу поширеному уявленню, що націоналізм є лише ідеологічною надбудовою, яка легітимує раніше утворені нації.<sup>13</sup> Про націоналізм як ідеологію ми більше скажемо в Розділі 15, присвяченому різним проявам суспільної свідомості.

<sup>12</sup> B. Anderson, *Wspolnoty wyobrazone*, Kraków 1997: Znak.

<sup>13</sup> E. Gellner, *Narody i nacjonalizm*, Warszawa 1991: Państwowy Instytut Wydawniczy.

Незалежно від того, чи ми вважаємо, що нації – це спільноти, пов'язані об'єктивним зв'язком чи що вони пов'язані зв'язком суб'єктивним, – не підлягає сумніву, що цей тип груп відіграє, принаймні від початку новочасної епохи, величезну роль. В індивідуальному вимірі нація для її членів є найважливішим, окрім належності до сім'ї, визначником ідентичності, із яким пов'язані сильні емоції – і позитивні (почуття спільноти, гордість за свою націю), і негативні (ксенофобія, підозріливість та ворожість щодо інших націй). У класичному букварі Фальського на питання «Kto ty jesteś?» дитина відповідає: «Polak mały», «Jaki znak Twój?» – «Orzeł biały», «Gdzie Ty mieszkasz?» – «Między swymi», «W jakim kraju?» – «W polskiej ziemi».<sup>14</sup> Так, мовби вся його ідентичність цим і обмежувалася. Може, якби ще запитати: «А як тебе звати?» то додав би: «Яцек Ковальський», а отже, послався б на сімейну ідентичність. Соціалізація та освіта, а також «пожиттєва соціалізація» через медіа надають національній ідентичності великого значення. У загальносуспільному вимірі нація в рамках власної держави стала головною одиницею внутрішньої інтеграції та зовнішніх поділів. Вона міцно поєднує громадян за допомогою спільних законів, спільного правління, адміністрації, судочинства, внутрішнього економічного ринку. Вона мобілізує та організовує спільні дії задля спільних цілей. А водночас визначає кордон між «нами» й «іншими», своїми і чужими. Мобілізує до міжнародної конкуренції, а часто, на жаль, до боротьби та воєн.

Попри те, що в епоху глобалізації та континентальної інтеграції (наприклад, Європейського Союзу) дедалі частіше говорять про те, що нації та держави втрачають своє значення, симптомом чого є, наприклад, ліквідація прикордонного контролю, митних кордонів, віз та інших видимих проявів відмінності між народами (наприклад, завдяки Шенгенській угоді), все ж нації і держави ще надовго залишаться найважливішими «контейнерами», у яких відбуватиметься соціальне життя, і найважливішими «анкерами» індивідуальних біографій.

---

<sup>14</sup> Аналогічні дитячі віршики є і в українців: «Хто ти, хлопчику маленький? – Українець молоденький! – У якій живеш країні? – В незалежній Україні! – Герб який в твоїй державі? – Золотий Триглав у славі!» (Із ДЕКАЛОГУ УКРАЇНСЬКОЇ ДИТИНИ, 1930-ті роки). – Прим. перекл.

## Найважливіші поняття розділу

**АДДИТИВНІ ЗАВДАННЯ:** такі, швидкість і ефективність реалізації яких прямо залежить від кількості осіб, що беруть у ній участь.

**БАГАТОФУНКЦІЙНІ ГРУПИ:** такі, у яких члени займаються різноманітними формами діяльності.

**ВИПЕРЕДЖУВАЛЬНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ:** наслідування правил і взірців, а головно способу та стилю життя середовищ, про які мріємо і в яких хотіли б бути прийнятими.

**ВТОРИННІ ГРУПИ:** такі, що налічують велику кількість членів, переважно взаємно анонімних, між якими виникають формалізовані й посередні стосунки, що реалізуються в дуже спеціалізованих сферах.

**ГРОМАДЯНСЬКА НАЦІЯ:** колектив громадян під правлінням спільної держави, які підпорядковуються її законам і декларують щодо неї послух, лояльність і солідарність.

**ГРУПИ НОРМАТИВНОЇ РЕФЕРЕНЦІЇ:** такі, з яких черпаємо і приймаємо норми та цінності, які формують наші дії.

**ГРУПИ ПОРІВНЯЛЬНОЇ РЕФЕРЕНЦІЇ:** такі, з якими зіставляємо наші досягнення, стандарти життя, обсяг влади, рівень престижу тощо.

**ДІАДА:** група з двох осіб, пара.

**ЕКСКЛЮЗИВНІ ГРУПИ:** інакше – закриті, тобто такі, прийняття до яких ґрунтуються на дуже складних, суворих вимогах.

**ЕТНІЧНИЙ НАЦІЯ:** велика родина, пов'язана «кровними узами», що є наслідком еволюції родів, племен і етнічних груп, яка послуговується тією самою мовою і реалізує спільні звичаї і культурні норми.

**ЗНАЧУЩІ ГРУПИ:** такі, що їх індивід вибирає і надає їм особливого суб'єктивного значення серед великої кількості різних груп, до яких належить.

**ЗНАЧУЩІ ІНШІ:** особи, які для конкретного індивіда є суб'єктивно особливо важливими партнерами контактів та взаємодій.

**ІНКЛЮЗИВНІ ГРУПИ:** інакше – відкриті, тобто такі, які приймають всіх, хто бажає до них вступити.

**КОН'ЮНКТИВНІ ЗАВДАННЯ:** такі, у яких темп та інтенсивність дій мусять бути достосовані до найслабших учасників групи.

**КОНТРСОЦІАЛІЗАЦІЯ:** культивування правил і взірців, протилежних до тих, що їх визнають групи, від яких ми хочемо дистанціюватися і які є нашими негативними референційними групами.

**КООПЕРАТИВНІ ЗАВДАННЯ:** такі, реалізація яких вимагає розподілу функцій, співпраці та координації спеціалізованих дій, що як правило породжує потребу в керівництві або проводі.

**КУЛЬТУРА ЦИНІЗМУ:** поширена недовіра й підозріливість щодо інших членів суспільства та інструментальне використання їх для задоволення власних егоїстичних потреб та інтересів.

**ЛОКАЛЬНІ СПІЛЬНОТИ:** групи, які проживають на спільній території і в рамках яких люди, переважно знайомі між собою, реалізують більшість своєї життєвої активності, великою мірою ідентифікуються з цими групами і вважають участь у них елементом власної, індивідуальної ідентичності.

**НАЦІОНАЛІЗМ:** ідеологія, яка трактує належність до нації як основний вимір ідентичності, а національний зв'язок – як найважливішу форму зв'язку, а отже, домагається особливої лояльності й солідарності щодо власної нації.

**НАЦІЯ:** велика спільнота, яка заселяє спільну територію, послуговується спільною мовою, плекає спільну культуру, традиції та соціальну пам'ять, організована в суверенну державу або принаймні має державно-незалежницькі прагнення.

**НЕГАТИВНІ РЕФЕРЕНТНІ ГРУПИ:** такі, що викликають у нас репульсію (відторгнення) і від яких ми стараємося дистанціюватися через прийняття протилежних взірців та норм поведінки.

**НЕНАЖЕРЛИВІ ГРУПИ:** такі, що вимагають від своїх членів максимального залучення, безнастанної участі, повної посвяти, неподільної лояльності.

**НУКЛЕАРНА СІМ'Я:** двопоколіннева сімейна група, що складається з батьків і дітей.

**ОДНОФУНКЦІЙНІ ГРУПИ:** інакше – спеціалізовані, тобто такі, у яких члени займаються лише одним видом діяльності.

**ПЕРВИННІ ГРУПИ:** невеликі, неформальні, спонтанні групи з безпосередніми контактами та взаємодією (віч-на-віч) членів, які особисто знають одне одного, займаються різноманітною діяльністю, почасти з автотелічних мотивів.

**ПОЖИТТЄВІ ГРУПИ:** такі, вихід з яких неможливий або дуже складний.

**ПОЗИТИВНІ РЕФЕРЕНТНІ ГРУПИ:** такі, з якими ми ідентифікуємося, порівнюємо себе і нормативні стандарти яких стараємося наслідувати, прагнучи отримати повне членство.

**ПРИМОРДІАЛІЗМ:** переконання в одвічному родоводі націй, фундаментом яких є біологічні та генетичні («кровні») зв'язки, а членство набувається тільки через народження.

**РЕФЕРЕНТНІ ГРУПИ:** групи, з якими нас пов'язують суб'єктивні, «віртуальні» зв'язки, хоч ми до них і не належимо.

**СІМ'Я:** стійка спільнота, пов'язана сильними, емоційними вузами споріднення і свояцтва, складається з батьків, дітей і родичів (кровних), має спільні інтереси й цінності, а часто також спільне місце проживання.

**СОЦІАЛІЗАЦІЯ:** процес формування суспільством способу мислення, постав і дій людей.

**СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ:** зв'язки довіри, лояльності та солідарності, що виявляються у самоорганізації і самоврядуванні, головним чином в рамках добровільних товариств.

**СОЦІОЛОГІЧНА ПОРОЖНЕЧА:** порожній простір між публічною сферою політики та приватною сімейною сферою, який зазвичай заповнюють добровільними товариствами.

**ТОТАЛІТАРНІ ГРУПИ:** такі, що контролюють та втручаються в життя своїх членів у сферах, які прямо не стосуються членства в групі, а також у приватну сферу.

**ТРИАДА:** група із трьох осіб, трикутник.

**ЦІЛЬОВІ ГРУПИ:** такі, що були спеціально покликані до розв'язання якоїсь конкретної проблеми чи виконання якогось конкретного практичного завдання.





ЧАСТИНА ТРЕТЯ

**КУЛЬТУРА**



## Розділ 12

# Соціологічне поняття культури

У цьому розділі розглянемо третю перспективу, з якої соціологи аналізують суспільство. Досі ми охарактеризували перспективи «дії» та «групи». Третю перспективу назвімо **«культурною»**. У сучасній соціології цей підхід має велике значення, дехто навіть вважає, що він домінує. Без сумніву, в останні декади ХХ ст. ми спостерігали значне зростання зацікавленості культурними аспектами соціального життя, що виявилось не тільки в тому, що культурний вимір почали серйозно враховувати в різних соціологічних дослідженнях та аналізах, але й у бурхливому розвитку тих спеціальних царин соціології, які вивчають культуру, як-от: соціологія культури (або споріднені з нею культурна антропологія, етнологія і етнографія), соціологія засобів масової інформації, соціологія мистецтва, соціологія науки, соціологія релігії, соціологія моралі та культурологія, що має особливий теоретичний статус. Серед соціологічних бестселерів останніх років впадають в око назви, присвячені типово культурним феноменам, як-от довіра, мода, стереотипи, стиль життя, звичаї тощо. У нашому аналізі ми залишимося на високому рівні абстракції, не вникаючи в конкретну проблематику різних сфер культури, а характеризуючи тільки саме поняття «культура» і безпосередньо пов'язані з ним теоретичні категорії.

## Різноманітність способів життя і «соціальні факти»

Поняття «культура» виникло як результат спостережень за фундаментальними особливостями суспільного життя. Перше спостереження – це величезна **різноманітність способів життя** людей, тобто, в найширшому сенсі, культур – в різні епохи, а також і в теперішній час, у різних місцях земної кулі. Історики, відходячи від традиційного канону політичної історії та історії «подій» у бік історії економічної та соціальної, включають у сферу своїх інтересів також повсякденне життя у давні часи: традиції та звичаї, вірування і переконання, будівництво і техніку, мистецтво та освіту, міф, магію та релігію. І всюди вони спостерігали неймовірну мінливість і неймовірну **різноманітність**. Соціальні антропологи, досліджуючи примітивні чи малорозвинені суспільства, що збереглися донині в оточенні щоразу більшого домінування новочасності, показали, яким різним може бути перебіг суспільного життя у різних місцях, навіть у той самий час. Вони зосереджували увагу на особливо яскравих контрастах, хоч про таку різноманітність свідчив також досвід звичайних мандрівників, емігрантів, а згодом – туристів, що відвідували чужі країни й неодмінно бували вражені іншістю світу, з яким вони там стикалися. Люди інакше виглядали, інакше одягалися, щось інше їли, інакше працювали, мешкали в інакших будівлях, поклонялися іншим богам, використовували інакші знаряддя, інакше віталися і прощалися, інакше ставилися до дітей і сім'ї, чогось іншого навчалися, інакше відпочивали і святкували тощо. Нині досвід **культурного плюралізму** щоразу шириться завдяки засобам масової інформації. Щодня вдома ми «віртуально», за допомогою телебачення чи інтернету, стикаємося з найвіддаленішими культурами. Література, публіцистика, репортаж повідомляють про екзотичні способи життя, вірування та звичаї. Щоразу частіше зустрічаємо представників інших культур – бізнесменів, туристів, біженців, емігрантів – на наших вулицях. І щоразу частіше самі подорожуємо світом, у справах, з професійною метою, задля приємності.

Культурні відмінності охоплюють не тільки щоденне життя, але й суттєво впливають на функціонування соціальних груп, організацій, інституцій. Виявляється, що одні й ті самі організаційні форми, які нині домінують у світі, наприклад, капіталізм в економіці чи демократія в політиці, цілком по-різному функціонують у контексті різних

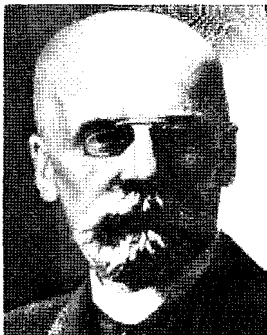
культур. Ще Макс Вебер зауважив велике значення типового для західної культури комплексу цінностей, який він називав «**духом капіталізму**» і пов'язував із домінуванням у тому світі протестантської релігії. Багато хто пояснює економічний успіх країн Далекого Сходу після Другої світової війни своєрідним синдромом «**азійських цінностей**». Інші шукають джерело катастрофи сьогоднішньої Африки у дисонансі між капіталістичними та демократичними інституціями, з одного боку, і традиційними племінними культурами, з другого. Труднощі, з якими стикаються посткомуністичні країни в економічному та політичному розвитку, пояснюються, зокрема, суперечністю між глибоко вкоріненою культурою реального соціалізму й вимогами сучасної ринкової, демократичної культури. Але навіть у меншому масштабі, порівнюючи окремі країни, ми одразу зауважимо, як суттєво відрізняється, наприклад, італійський капіталізм від шведського, грецька демократія від англійської. Міжнародні корпорації вже давно усвідомили, яким важливим є місцеве «оточення бізнесу», а політики, що ведуть міжнародні переговори, не можуть абстрагуватися від місцевого «політичного клімату». Ці метафоричні визначення стосуються передовсім культурних особливостей.

Висновок із цих історичних спостережень та сучасного досвіду простий: не існує єдиного людського суспільства, а є багато людських суспільств, кожне з яких відтворює природний і очевидний для себе **своєрідний спосіб життя**. Ба більше, в одному й тому ж суспільстві специфічні способи життя успадковуються з покоління в покоління, і завдяки цьому вони зберігають **понадіндивідуальну тяглість**, яка виходить поза часові рамки життя поодиноких членів. Водночас з'являються й інновації, що провадять до змін, які в наші часи стали дуже швидкими.

Друге спостереження, яке вплинуло на формулювання категорії культури, полягає у виявленні впливу та участі звичайних людей, які живуть у суспільстві. У їхньому щоденному досвіді завжди з'являлися якісь **інші люди**, з якими вони встановлювали контакти, взаємодіяли, створювали соціальні відносини. Люди завжди жили в оточенні інших людей. До того ж: з боку тих інших зазнавали певних **обмежень власної свободи дій**. Вони не завжди могли чинити так, як би хотіли, не завжди могли говорити те, що думали, ба, часом навіть не наважувалися подумати про певні речі чи в певний спосіб. А це тому, що в

їхньому суспільстві не було прийнято так чинити, так говорити, так думати. І суспільство було готове більш чи менш суворо вимагати від своїх членів визнаних способів поведіння, говоріння і думання. Із перспективи індивіда виглядає, що існує якась **дійсність, зовнішня щодо нього**, з якою безнастанно стикається кожен, хто хоче реалізувати свої суто індивідуальні, автономні, егоїстичні прагнення чи забаганки. Індивід, позбавлений частини своєї свободи, зазнає тиску суспільних очікувань. І тут не йдеться про очікування, які сформулювала якась конкретна особа про якісь специфічні повинності чи обов'язки щодо цього партнера в рамках, наприклад, контракту чи, загальніше – певних соціальних відносин. Ідеться про загальне почуття, що все моє суспільство – анонімне, безособове, плюралістичне – вимагає саме цього, а от чогось іншого не прийняло б.

Класик французької соціології Еміль Дюркгайм розпізнав ці типові прості відчуття і ввів поняття **«соціальних фактів»**, назвавши так особливі, генеровані спільнотами прояви соціальної дійсності, які появляються в міжособистісному просторі й відрізняються від явищ, зумовлених індивідуальними переживаннями та психічними особливостями людей. Соціальні факти, в розумінні Дюркгайма, мають три риси. По-перше, вони спільні для всієї групи, їх **поділяють** її члени, ця група є їхнім творцем вони є її колективною «власністю». По-друге, для кожного члена групи вони **зовнішні**, бо він не створив їх сам, а радше застав готовими, наткнувся на них чи зіткнувся з ними. По-третє, вони чинять на поведінку і мислення членів групи специфічний загальний **тиск**, рекомендуючи або наказуючи одне й забороняючи друге. Як приклади соціальних фактів Дюркгайм наводив релігію, мораль, звичаї, закон тощо.



### ЕМІЛЬ ДЮРКГАЙМ (1858–1917)

Засновник французької соціологічної школи, дуже впливовий донині. Один із перших соціологів, який поєднував глибоку теоретичну рефлексію з ретельними емпіричними дослідженнями. Його найважливіші праці: *De la division du travail social* («Про поділ соціальної праці», 1893), *Les Règles de la Méthode Sociologique* («Принципи соціологічного методу», 1895), *Le Suicide* («Самогубство», 1897), *Les formes élémentaires de la vie religieuse* («Елементарні форми релігійного життя», 1912).

Головним предметом соціології вважав «соціальні факти», тобто нормативні установки та переконання, правила, яких дотримується вся спільнота і які є зовнішніми щодо членів суспільства та обов'язковими для них. Мораль, закон, релігія – це головні сфери соціальних фактів. Сьогодні ми назвали б це сферою культури – не дивно, що до Дюркгайма часто звертається сучасна соціологія культури. Зважаючи на те, який наголос він робив на аксіо-нормативних фактах, тому уважно досліджував процеси соціалізації та суспільного контролю, під час яких творяться, засвоюються і виконуються правила. На його думку, людина народжується тільки як біологічна істота, а людиною стає тоді, коли засвоїть культурні взірці. Попри те, що суспільна дійсність за своєю природою нематеріальна, її можна досліджувати «природничо», підходячи до соціальних фактів як до предметів, тобто у відриві від дійсності, з об'єктивної перспективи, шляхом дослідного спостереження. Соціологія моралі – не те саме, що моралізаторство, а соціологія релігії – не те саме, що теологія. Слід не тільки об'єктивно фіксувати соціальні факти, але й намагатися їх пояснити, знаходити їхні причини, виявляти функції, щоб мати уявлення про наслідки їхнього впливу на стійкість соціальних структур.

Свої методологічні принципи Дюркгайм застосовував у славнозвісних емпіричних порівняльних дослідженнях частоти самогубств. Тут він сформулював поняття аномії, тобто нормативного хаосу, який означає послаблення і руйнування соціального регулювання і який може індивіда, позбавленого життєвих дороговказів, призвести до самогубства чи інших відхилень.

Звернувшись до вивчення соціальних змін, Дюркгайм продовжував еволюціоністську традицію, вважаючи головним чинником соціального розвитку дедалі більший поділ праці, диференціацію і спеціалізацію функцій, що їх виконують індивіди у суспільстві. Старе, традиційне суспільство він розглядав як випадок механічної солідарності, у якій соціальний зв'язок опирається на схожість праці, способу життя, оточення. Натомість сучасне суспільство витворює, на його думку, солідарність органічну – зв'язок, в основі якого лежить почуття взаємної необхідності і взаємодоповнюваність надзвичайно різноманітних дій і соціальних ролей.

#### ЛІТЕРАТУРА

E. Durkheim, *Zasady metody socjologicznej*, Warszawa 1968: PWN.

E. Durkheim, *Elementarne zasady życia religijnego*, Warszawa 1990: PWN.

E. Durkheim, *O podziale pracy społecznej*, Warszawa 1999: PWN.

J. Szacki, *Durkheim*, Warszawa 1964: Wiedza Powszechna.

E. Tarkowska, *Durkheim*, w: *Encyklopedia socjologii*, t. 1, Warszawa 1998: Oficyna Naukowa, s. 144–151.

J. Szczepański, *Socjologia. Rozwój problematyki i metod*, Warszawa 1969: PWN, s. 301–325.

J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, t. 1, Warszawa 1981: PWN, s. 400–468.

## Поняття культури

Люди живуть дуже по-різному, але в межах кожної спільноти існує певний, притаманний їй членам **спосіб життя**, взірцевий спосіб дій і мислення, який стає обов'язковим для її членів. Різноманітність, **зовнішня гетерогенність** між різними спільнотами і, **внутрішня гомогенність**, однорідність що уніфікує дії і мислення всередині кожної спільноти, – ці дві константи, що поєднує поняття культури. Американський антрополог Клайд Клакгон зібрав понад двісті дефініцій культури, які склали цілий окремий том. Сам він визначив культуру як історично витворену систему взірців життя, яку схильні поділяти всі члени спільноти. Але для наших цілей ми прийємо найпростіше формулювання, яке запропонував американський соціолог Роберт Бірштедт: «Культура – це все, що люди роблять, що думають і чим володіють як члени суспільства»<sup>1</sup>.

Перший важливий елемент цієї дефініції – це застереження «... як члени суспільства». Бо ж я можу і щось таке робити, думати чи володіти чимось таким, що є тільки моїм, приватним, власним і неповторним. Я можу мати якусь дивну звичку чи уподобання, наприклад, вранці після пробудження стояти на голові або пити каву з лимоном. Можу думати про когось близького, що він «свинтус». І можу носити в кишені плюшеву мавпочку як амулет щастя. Це не є елементами культури, бо ні стояння на голові, ні пиття кави з лимоном, ні слова «ти, свинтусе», ні носіння мавпочки в кишені не є загальноприйнятими в суспільстві звичаями. Я не запозичив цього в спільноти, не роблю цього під тиском, а радше вигадав собі сам і застосовую спонтанно. Але погляньмо на інші приклади: одягаю вранці піджак і зав'язую краватку, їм сніданок виделкою і ножем, розмовляю з дружиною польською, їду на роботу машиною. Тут я наслідую, застосовую прийняті способи вдягатися, їсти, говорити, користуюся типовими знаряддями, яких сам не вигадав і не сконструював, які просто знаходжу, застаю в моєму суспільстві. Все це вже є елементами культури.

Суспільство, про яке тут ідеться, може мати дуже різні розміри і форми. Раніше ми говорили, що поняття суспільства, хоч зазвичай асоціюється з державою або нацією (польське суспільство, французьке суспільство), – у соціології вживається дуже абстрактно, на означення

<sup>1</sup> R. Bierstedt, *The Social Order*, New York 1963: McGraw Hill, s. 129.



групи будь-якого рівня, від кола друзів до всіх жителів планети Земля. Так само й поняття культури, хоч у повсякденній мові асоціюється з національною культурою (польська культура, французька культура), стосується специфічних способів життя **групи будь-якого рівня**, від сім'ї до людства. Усі соціальні групи створюють більш чи менш складну власну **групову культуру**. Кожна сім'я має якісь особливі традиції, способи звернення одне до одного, прізвиська, символи, пам'ятки. Одні характерні звичаї витворює локальна спільнота, інші – Церква, ще інші – фірма, на якій працюємо. Ми стикаємося з особливими звичаями у спортивному клубі і політичній партії, до якої належимо. Дуже виразні, окремі культурні риси мають деякі професійні середовища: військовослужбовці, лікарі, адвокати, науковці, залізничники, шахтарі, аграрії та інші. Однак найбільше багатство культурного змісту пов'язане, без сумніву, із територіальними спільнотами, племенами, етнічними групами, націями. Для цих груп зовнішня культурна окремішність і внутрішня культурна спільність є визначальними елементами; їх неможливо виокремити, окреслити їхні основні риси без врахування культурного аспекту – спільної мови, спільних звичаїв, спільних цінностей, спільних стереотипів та забобонів тощо. Є також **культури наднаціональні**, наприклад, європейська, «західна», азійська, латиноамериканська чи ісламська. Без сумніву, існують також деякі спільні культурні риси всього людства, наприклад, те, що всі ми живемо в якихось сім'ях і всі віруємо в якихось богів.

Із цього розмаїття культур, від найменших до найбільших, якими супроводжуються усі прояви соціального життя, виокремлюється доволі невеликий діапазон людської неповторності та цілковитої оригінальності. Навіть у поданих прикладах межа між діями, продиктованими оригінальною, індивідуальною звичкою, та діями, продиктованими й регульованими культурою певної спільноти, дуже плинна. Якщо факт стояння вранці на голові впливає з моєї належності до йогівського клубу, а дружину я називаю «кицею», тому що в моїй сім'ї було прийнято давати одне одному якісь назви тварин, то цього досить, щоб мої дії були вже не цілком приватні, а виражали певні культурні взірці, прийняті в групах, до яких я належу.

Ця численність рівнів і форм спільнот, які є носіями різноманітних культур, спричинює те, що культури **накладаються одна на одну**, по-різному взаємно проникають одна в одну. Національні культури багатьох

народів Європи, окрім власних неповторних рис, мають схожі риси спільної для них європейської чи християнської культури. Регіональні культури, наприклад, гуральська та кашубська в Польщі, перебувають, очевидно, під впливом загальнонаціональної культури. Так само і професійні культури, окрім характерних для того чи іншого професійного середовища еталонів життя, містять також специфічні риси, почерпнуті з національних культур. Наприклад, наукове середовище чи середовище бізнесу мають подібні звичаї, подібний стиль життя, подібні форми праці та контактів, подібний етос у світовому масштабі, але водночас трохи інакше функціонують в Англії, інакше – в Німеччині, інакше – в Нігерії, а ще інакше – в Польщі. Якщо дивитися на таке накладання культур з перспективи індивіда, то воно буде означати **одночасну підпорядкованість різним культурам**. Цей феномен ми вже описували раніше, іншою мовою, коли говорили про численність соціальних позицій (статусів), які одночасно займає особа, а пізніше – коли говорили про одночасне членство індивіда в багатьох соціальних групах. Тепер, з «культурної» перспективи, це означає, що спосіб життя кожного індивіда перебуває під впливом багатьох культур одночасно. Іноді тут вживають поняття **«перехресні впливи»**. Варто повторити ще раз: ми весь час говоримо про те саме, бо суспільне життя одне. Але говоримо різними мовами: раз – мовою «дій», раз – «груповою» мовою, а тепер – мовою «культурною», бо тільки так, з різних перспектив, перед нами постає суспільна реальність у всій своїй складності та багатоаспектності.

Розгляньмо приклад одночасного підпорядкування індивіда багатьом різним культурам. Деякі власні звичаї, символи та традиції має моя сім'я. Свій спосіб поведінки, манеру вдягатися і говорити має середовище лижників, у якому я проводжу вихідні. Як житель Кракова, я перебуваю під впливом багатой, витвореної історією культури міста. Як професор Ягеллонського університету, я обертаюся в культурному колі університету, якому понад 600 років. Як науковець, я беру участь у наднаціональній, космополітичній культурі наукового середовища. Але як поляк, я є спадкоємцем багатства національної культури, серед якого є і притаманні їй стереотипи та забобони. Як католик, я сприймаю вплив католицької культури. Як європеєць, я виразно відчуваю своєрідність цієї культури порівняно з американською чи азійською. Частково я причетний до загальнолюдської космополітичної культури,

визнаючи, наприклад, ідею універсальних прав людини та підтримуючи екологічний рух.

Так само, як соціальний статус індивіда твориться десь на перетині різних позицій, які він одночасно займає, а його групова ідентифікація є результатом одночасної належності до багатьох груп, так і його культурна ідентичність твориться накладанням різних культурних впливів, під якими він перебуває. Можлива ситуація, коли ці культурні впливи діють в одному напрямі і взаємно підсилюються. Тоді ідентичність індивіда має риси моноліту, його ідентифікація з культурою – повна та безумовна. Але буває й так, що розмаїті культурні впливи по суті взаємно суперечливі. Тоді виникає своєрідний **культурний дисонанс**, а в результаті – позбавлена цілісності, **«надтріснута» ідентичність**. Дуже рельєфно видно такий результат у випадку емігрантів: вони ще перебувають під впливом рідної культури, яка їх сформувала і з якою вони й далі контактують, а вже зазнають сильного впливу іншої культури – культури країни свого оселення. Протилежною є ситуація місцевого населення в колонізованій країні, де нав'язана ззовні чужа культура категорично не узгоджується з рідними для цих людей звичаями, віруваннями та способом мислення. Культурний дисонанс виникає також у випадку швидкого соціального піднесення, коли, наприклад, глибоко вкорінений у традиційну сільську культуру юнак отримує працю в сучасній фінансовій корпорації. Контраст способів і стилів життя, переконань, цінностей, що їх диктують ці дві культури, може бути дуже явним.

Ступінь **культурної самосвідомості**, тобто чіткого засвоєння і дотримання правил, розуміння ідей та символів, не є однаковий для всіх. Часто люди перебувають у культурі, немов у прозорому повітрі, виконуючи її накази, не задумуючись, автоматично. Вона є для них тією сферою реальності, яку вони не ставлять під сумнів. А буває, що люди виразно відчують **культурний тиск**, культура їх зв'язує, обмежує, і вони бунтують проти її диктату.

Від чого залежить таке різне сприйняття культури? Одні чинники мають соціальний характер, інші – індивідуальний. Культура здобуває в колективній свідомості спільноти вищий ступінь незаперечності та свідомої артикуляції, коли вона не має монополії, коли в колі суспільного сприйняття з'являються якісь альтернативні способи життя. Так відбувається у випадку **культурного контакту**, але ще виразніше – у випадку **конфлікту культур**. Тут виникає захисна реакція – коли культура, що

опинилася під загрозою, яку атакують, сильніше окреслює свою специфіку. У наші часи, наприклад, можна спостерігати явно посилену артикуляцію локальних культур – етнічних, регіональних, національних; це, ймовірно, може бути пов'язане з наступом американської культури у процесі глобалізації. Інша ситуація виникає у випадку швидкої і радикальної **культурної зміни**. Коли настає перелом у світі цінностей, норм, символів, вони постають перед нами з більшою гостротою, ми краще усвідомлюємо їхню важливість. Такі глибокі культурні зміни зазвичай супроводжують революції, радикальні економічні реформи, зміни ладу. Але відбуваються і менш ефектні культурні зміни – якими супроводжується постійна зміна умов суспільного життя, наприклад, у процесі індустріалізації, урбанізації чи загальніше – модернізації. Тут ми спостерігаємо дуже суттєву й поширену форму зіткнення культур – **конфлікт поколінь**. Кожне покоління є носієм тієї культури, яка була йому прищеплена в дитинстві та юності у процесах соціалізації та освіти. Багато напрямів психології, із психоаналізом на чолі, зауважують, що ранній життєвий досвід є найсильнішим і найтривкішим. Від раз інтерналізованого культурного змісту важко відучитися, цьому змісту притаманний значний ступінь інертності. У сучасному суспільстві, в якому зміна умов соціального життя відбувається в шалено пришвидшеному ритмі, покоління дітей народжується вже в цілком іншій культурі, ніж та, яку ще носить у собі покоління батьків. Батьки не розуміють рок-музики, діти – віденського вальсу, батьки осуджують свободу, діти бунтують проти традиційної дисципліни, батьки читають Сенкевича, а діти – Ольгу Токарчук. Інші чинники мають індивідуальний характер. У свідомості індивіда загостренню культурного сприйняття сприяє описаний вище культурний дисонанс, що його відчуває індивід під впливом культурних очікувань, які одне з одним не узгоджуються. Однак основне значення має тут ступінь інтерналізації культури у процесі соціалізації, який вже невдовзі буде предметом нашого аналізу. Повністю вдала соціалізація – це коли культура стає для індивіда його «другою природою», тобто ситуація цілковито **автоматичного конформізму**. У такому випадку нам просто не спадає на гадку, що можна вчинити інакше, ніж наказує культура. Натомість коли соціалізація неповна або невдала, щодо культури виникає **опір, протест, нонконформізм**. Людина починає шукати альтернатив і опиняється у злочинних контркультурах, антикультурних соціальних рухах, релігійних сектах, утопічних антикультурних спільнотах тощо.



## П'ЄР БУРДЬЄ (1930–2002)

Головна постать сучасної французької соціології. Творець оригінальної теорії суспільства, випрацьованої на основі багатих емпіричних досліджень з найрізноманітнішої тематики. Найважливіші книжки: *Les heritiers* («Спадкоємці», 1972), *Esquisse d'une theorie de la pratique* («Начерк теорії практики», 1976), *La distinction* («Розрізнення», 1980), *Le sens pratique* («Практичний глузд», 1984), *La Misere du Monde* («Нові знедолені», 1993).

Суспільство складається із «практик» – спостережуваних способів дій індивідів та колективів. Практики не є ані простою реалізацією культурних правил, ані наслідком індивідуальної імпровізації, а є чимось середнім обох цих чинників. Вони є «стратегічними діями», за допомогою яких у рамках відповідних культурних взірців, своїх знань і доступних засобів люди розв'язують свої життєві проблеми, часто порушуючи правила. Люди завжди діють в умовах непевності, а взірці поведінки, які їм пропонують, завжди в чомусь недосконалі і пронизані суперечностями.

У практиках знаходить вираження притаманний індивідам та групам «габітус» – напівавтоматичний і не до кінця усвідомлюваний стиль дій, набутий у попередньому життєвому досвіді. Він закодований у мисленні, але також у тілесних рефlekсах, фізичних навичках та уміннях. Жодна суттєва соціальна зміна не відбувається без перетворення габітусу, який характеризується особливою сильною інерцією.

Люди діють у рамках різних «інституційних полів» (наприклад, у сфері бізнесу, науки, мистецтва), які характеризуються особливими, їм притаманними культурними правилами і витворюють власний габітус. У кожному з полів люди прагнуть осягнення своїх цілей, але крім того, для них важливо мати успіх і бути поміченими на цьому полі. При цьому вони користуються – і як засобом для дій, і з метою накопичення – різним капіталом: економічним (гроші), соціальним (зв'язки і контакти), культурним (престиж, навички, звичаї). Своїми діями люди забезпечують успадкування капіталу наступними поколіннями, завдяки чому відтворюється нерівність, а особливу роль у цьому відіграє школа, яка через «символічне насильство» нав'язує своєрідні обмежувальні та деформуючі пізнавальні рамки і способи сприйняття світу. Так виникає «доxa» – поширений, загальноприйнятий погляд, сформований на цій основі; а одне із завдань соціології – виявити такі погляди та «боротися за факти», тобто відкривати глибшу правду про суспільство. Різні форми капіталу також можуть взаємно конвертуватися, наприклад, слава дає змогу багатіти, а контакти підвищують шанси знайти добре оплачувану роботу. Понад різними інституційними полями і різними формами капіталу підноситься «поле влади». Предметом боротьби, змагання і метою влади є панування над культурою, головним резервом соціального життя. Критична соціологія мусить виявляти стратегії закріплення влади, відтворення нерівності, деформування знань, культурного домінування.

### ЛІТЕРАТУРА

P. Bourdieu, *Reprodukcja: elementy teorii systemu nauczania*, Warszawa 1990: PWN.

P. Bourdieu, L. J. D. Wacquant, *Zaproszenie do socjologii refleksyjnej*, Warszawa 2001: Oficyna Naukowa.

A. Kłoskowska, *Bourdieu, w: Encyklopedia socjologii*, t. 1, Warszawa 1998: Oficyna Naukowa, s. 70–72.

## Сфери культурного регулювання

Повернімось до нашого простого визначення культури. Ми вже знаємо, що культура завжди стосується якоїсь спільноти, котра її створює і реалізовує; культура впливає на індивідів настільки, наскільки вони є членами цієї спільноти. Але що є предметом і змістом цього впливу? Соціальний антрополог Е. Б. Тайлор намагався це виокремити, звертаючи увагу на такі елементи, як знання, переконання, мистецтво, мораль, право, звичаї, навички і вміння, що набуваються у суспільстві. У поданій раніше дефініції культури Біршtedта це впорядковано більш аналітично й абстрактно: до культури належить усе, що люди роблять, думають і мають. Уже саме формулювання вказує на виразний тричастинний поділ в межах культури.

Перший сегмент культури – той, який окреслює способи дії, – назвімо **нормативною культурою**. Багато авторів вважають, що культурні правила – норми та цінності – це стрижень культури. На такий погляд натрапляємо, наприклад, у Флоріана Знанецького, який величезної ваги надавав «ціннісно-нормативній системі» суспільства, чи в Талкотта Парсонса, для якого визначальним моментом ідентичності та стабільності суспільства є «консенсус щодо цінностей». До сфери нормативної культури належать описи прийнятої в конкретній культурі поведінки, а також поведінки невластивої та забороненої. Характеристика дії тут поєднана з поняттям про **обов'язок** або навпаки – **заборону**. Іншими словами, вона подає нормативний взірець. Приклади в позитивному стилі: старших слід поважати, треба бути пунктуальним, необхідно повертати борги; у негативному: не можна бити дітей, не слід розмовляти мобільним телефоном у літаку, не можна перевищувати швидкість, коли їдеш автомобілем.

Другий сегмент культури, який ми назвемо **ідеальною культурою**, охоплює прийняті в суспільстві переконання, погляди, ідеї, стандартні символи і тим самим окреслює належні способи мислення, формулює значення, встановлює сенси подій та явищ, поділяти які є обов'язком. Іноді вживають також термін «**символічна культура**», а деякі автори трактують цей сегмент культури як центральний. Наприклад, Кліффорд Гірц визначає культуру як систему значень і символів, що регулюють соціальні дії. Також у сфері культури ідеальної чи символічної виступає чинник обов'язковості та заборони: слід визнавати те, що стано-

вить своєрідну загальну мудрість спільноти, панівні в ній вірування та переконання і не можна думати інакше. Наприклад, треба поважати наукові аргументи і не можна вірити в чари; слід визнавати медичні знання, а не ходити до знахарів; слід визнавати демократію і не годиться пропагувати расизм.

Третій сегмент культури, що охоплює різні об'єкти, якими ми володіємо або зазвичай послуговуємося в нашому суспільстві, назвемо **матеріальною культурою**. Сюди належать предмети і знаряддя, які придумала та сконструювала людина, – меблі, будинки, мости, машини, автомобілі та інше, – а також модифіковані чи перетворені природні об'єкти: оброблені поля, сади, регульовані річки тощо. Щодо цього третього сегменту культури іноді застосовують термін «матеріальна, або технічна цивілізація». Але правильнішим є, мабуть, ширше визначення цивілізації – як особливого комплексу елементів не тільки матеріальної культури, але й ідеальної та нормативної. **Цивілізація** в такому розумінні охоплювала б своєрідний комплекс матеріальних предметів, конструктивних ідей та інженерних проектів, втілених у цих предметах (іншими словами – технології), а також вміння належно користуватися ними (практичні компетенції). У цьому сенсі говоримо, наприклад, про автомобільну цивілізацію, маючи на увазі не тільки численність автомобілів, але й існування уже понад століття певної конструктивної ідеї чи схеми, яку від часів «Форда-Т» лише в деталях допрацьовують і вдосконалюють, і нарешті, загальноприйняті правила керування автомобілем і взагалі дорожнього руху, яким більш чи менш ретельно підпорядковуються водії.

## «Анатомія» культури

Незалежно від того, чи складові культури мають нормативний, ідеальний чи матеріальний характер, їх слід розрізняти за ступенем складності. Найменшу складову культури, образно кажучи, «культурний атом», називають культурним елементом або **культурною рисою**. Краватка в чоловічому вбранні, зняття капелюха при вітанні, заповідь «Не убий», міф про Прометея – це перші-ліпші приклади культурних елементів. Складніші структури, у яких елементи групуються за змістом або функцією, називаємо **культурними комплексами**. Спосіб одяга-

тися, вітатися, Декалог, грецька міфологія – все це приклади культурних комплексів. Нарешті про **культурні конфігурації**, як про найширші структури, говоримо тоді, коли різні з погляду змісту та функцій культурні елементи зосереджуються довкола якогось центрального об'єкта. Часто таку роль відіграє матеріальний об'єкт або пристрій. Культурна конфігурація, зосереджена довкола автомобіля, – це і автостради, і автозаправні станції, і естетичний стиль у конструюванні, і правила дорожнього руху, і різні технології, і навички водіїв, і ще багато інших складових. Аналогічно, культурна конфігурація, зосереджена довкола комп'ютера, охоплює і різноманітні програми, і інтернет, і комп'ютерні ігри, і характерну мову, і нові правила комунікації (своєрідна «етика» мережі), і навички користувачів, і багато інших елементів. Центром культурної конфігурації може бути певна ідея. Так звана наукова цивілізація спирається на певну концепцію пізнання, яка визнає науковий метод. Іноді конфігурація витворюється довкола певної цінності. Наприклад, «споживацтво» або інакше – споживацька культура, ґрунтується на культі матеріальних предметів, а також пресингу на людей, щоб спонукати їх ними заволодіти.

Культурна конфігурація функціонує правильно, коли всі її елементи гармонійно взаємодіють між собою. Однак трапляються ситуації, коли між елементами виникає асинхронність, несумісність або дисгармонія. Один із таких випадків, який описав американський соціолог Вільям Отберн, – це **культурне запізнення**<sup>2</sup>. У цьому випадку один елемент конфігурації немовби не встигає за іншими, неповністю присутній чи недостатньо розвинутий. Коли, наприклад, будівництво паркінгів і автострад не встигає за лавиноподібним зростанням кількості автомобілів, то маємо справу власне з культурним запізненням в рамках моторизаційної конфігурації. А коли новий препарат, здатний зробити революційну зміну в лікуванні, не можна застосовувати через відсутність відповідного правового врегулювання, то маємо справу з культурним запізненням у межах медичної конфігурації. Інший випадок – відсутність відповідної культурної компетенції, тобто здатності практично використовувати чи застосовувати елементи культури. Коли збільшенню інтенсивності дорожнього руху абсолютно не відповідають навички та дисципліна водіїв, то говоримо про **культурну некомпетентність** у цій сфері. Або коли зростання виробництва книжок і журналів супроводжу-

<sup>2</sup> W. F. Ogburn, M.F. Nimkoff, *Sociology*, Boston 1950: Houghton Mifflin, s. 561–563.



ється поглибленням т. зв. **функціональної неграмотності**, тобто нездатності розуміти й інтерпретувати найпростіші тексти, то це приклад культурної некомпетентності у сфері читання. Ще інший випадок – це застосування певних об'єктів культури не до того, до чого вони були призначені. Коли комп'ютери служать для того, щоб прикрасити столи в офісах, а книжки купують як декорації для помешкання, щоб колір палітурки пасував до кольору килима, тобто коли замість ужиткових чи освітніх функцій предмети виконують символічні і снобістські функції, то це є власне той третій варіант культурної дисгармонії.

Культура однієї і тієї самої спільноти рідко є монолітом. До прикладу, національна культура. Певні складові її змісту творять стрижень культури, або, як часом говорять, «мейнстрим» культури, словом, те, що визначає її специфіку та ідентичність. Але поряд з цим існують інші варіанти звичаїв, мови, символів, використовуваних об'єктів та іншого, що відрізняють один регіон від іншого. Тоді говоримо про існування певних **субкультур** у межах національної культури. Але можуть появилися також анархістські чи нігілістські групи, для яких загально визнані національні традиції і святини є предметом насмішок, осуду чи ігнорування. Їх можна окреслити як **контркультуру**, через протиставлення «мейнстриму» національної культури. Або інший приклад: культура наукового середовища має деякі характерні риси, наприклад, своєрідний науковий етос. Але в її рамках одні особливості мають математики, інші – фізики, ще інші – філософи. У цьому випадку ідеться про наукові субкультури. В науковому середовищі може також виникнути група, яка ставить під сумнів фундаментальні канони науковості – саму ідею наукової правди, пізнаваності світу, методи емпіричного пізнання. Прикладом може бути т. зв. методологічний анархізм у природничих науках чи постмодернізм у соціальних науках. Такі позиції можна назвати контркультурою, тобто опозицією до «головної течії» наукової культури.

## Культурні універсалії

Культури, дуже складні за своєю внутрішньою структурою, суттєво відрізняються між собою. Постає питання, чи ця різноманітність культур має абсолютний характер, чи все ж у різних культурах можна знайти якісь спільні елементи. Соціальні антропологи та соціологи віддавна

займалися пошуком таких культурних елементів, які мали б загальний характер, траплялися б у кожній людській спільноті, іншими словами, вони шукали **культурні універсалії**. Теоретично такі універсалії могли б мати двоякі джерела. По-перше, вони могли б з'являтися в різних суспільствах паралельно і незалежно, як вияв певних **універсальних потреб або імперативів**, що випливають з природи чи то самої людини, чи людських спільнот. По-друге, вони могли б з'являтися через запозичення, проникнення або поширення окремих, партикулярних культур на ширші ареали. У другому випадку говоримо про **культурну дифузію**, результати якої – це не так культурні універсалії, як універсалізовані **культурні партикуляризи**, тобто про поширення культурного змісту, що первісно народився в межах якоїсь однієї партикулярної культури.

Коли ми питаємо про культурні універсалії, то можемо шукати їх у двох напрямках. Насамперед можемо шукати такі сфери соціального життя (чи соціальні контексти – якщо вжити термін, запроваджений у Розділі 1), які, починаючи від найдавніших, первісних суспільств, піддаються найбільш повному, ретельному та докладному культурному регулюванню. Тоді зазвичай вказується, що такими сферами є сім'я, релігія і міжособистісна комунікація (адже мова – це надзвичайно складна система культурних норм, які стосуються порозуміння людей між собою).

Однак очевидно, що в цих ідентичних по суті сферах проявляються величезні відмінності в деталях. Існує багато форм сім'ї і багато способів сімейного життя. Так само існує неймовірно велика кількість ідей щодо надприродного світу, візій бога, релігійних обрядів, правил співжиття одновірців. Врешті ми стикаємося з надзвичайним різноманіттям природних мов – тією славнозвісною Вавилонською вежею. То чи можна розраховувати на те, що вдасться виявити якісь універсалії на цьому конкретному рівні, чи існують якісь конкретні культурні елементи, присутні завжди і всюди? Американський етнолог Джордж Мердок у міжвоєнний період намагався зібрати в архіві Університету Лос-Анджелеса всю доступну інформацію на тему історичних і сучасних культур. Цей гігантський проект привів його до висновку, що існують тільки дві культурні універсалії, присутні в усіх досліджених суспільствах: заповідь «Не вбивай» і заборона кровозмішання (інцесту), тобто сексуальних стосунків з найближчими членами сім'ї. Якщо захист життя є очевидним імперативом біологічного виживання суспільства, то менш зрозумілою була причина, з якої виник універсальний осуд кровозмішання.

Про це написано багато книжок. Деякі автори шукали біологічного пояснення, звертаючи увагу на шкідливі генетичні наслідки. Інші, для нас цікавіші, бачили соціальні причини. Наприклад, Кінгслі Девіс стверджував, що кровозмішані стосунки порушують природну й необхідну ієрархію влади і вплив у сім'ї. Бо ж інтимність сексуального зв'язку входить у суперечність із підпорядкуванням дітей батькам, молодших старшим тощо. Перехрещення інтимних стосунків і владних відносин призводить до дезорганізації та хаосу. Аргументи на користь Девісових міркувань дають приклади з-поза сімейного життя, де, очевидно, не можна говорити про кровозмішання, але виникають подібні ситуації. Йдеться про сюжет, який часто є в романах, фільмах, телесеріалах і театральних виставах, – про драматичні наслідки, до яких призводить інтимний зв'язок керівників і підлеглих: роман секретарки з шефом, учня з учителькою, студентки із професором, медсестри з лікарем, рядової поліцейської з комендантом дільниці.<sup>3</sup>

Навіть якщо незвичайно скромний перелік універсалій, що виявив Мердок, можна було б трохи збагатити, залишається фактом, що природна однорідність культур, продиктована внутрішньо-соціальними причинами, має місце у вкрай обмеженій сфері. Натомість надзвичайно багатою є категорія **культурних подібностей**, які випливають з контактів між культурами. Бо ж у випадку такого контакту культурні елементи піддаються дифузії, перетікають з однієї культури в іншу, запозичуються, наслідуються, накладаються, змішуються. Можна виокремити декілька типових ситуацій такого контакту. Перша – це підкорення слабшого суспільства сильнішим, внаслідок чого відбувається запровадження **панівної культури** і витіснення місцевих культур насильницьким або пропагандистським шляхом. Багато прикладів цього дає колоніалізм, а також процеси християнізації, наприклад, у Латинській Америці чи в Африці. З ближчого нам історичного досвіду можна пригадати політику онімечення та русифікації на польських землях, бо запровадження мови вважалося – і слушно – ключем до нав'язання культури завойовників. Інший характер має ситуація **змішування культур** в багатонаціональних суспільствах, де численні групи емігрантів роблять власний культурний внесок, який зазнає складного, переважно спонтанного переплавлення. Класичним прикладом є «американський тигель», у якому витворюється своєрідний культурний сплав.

---

<sup>3</sup> K. Davis, *Human Society*, New York 1949: Macmillan.

Третій варіант культурного контакту має більш опосередкований характер, його не конче мусять супроводжувати завоювання чи фізичний контакт різних суспільств. Він здійснюється шляхом своєрідне перетікання культурних змістів і продуктів через ринок і засоби масової інформації. Цей процес іноді окреслюють як **культурний імперіалізм** і наголошують, що він особливо посилюється в епоху глобалізації. Глобалізація – явище дуже складне, і ми присвяtimo йому окремий розділ, але, трохи випереджуючи події, можна сказати, що одним із проявів глобалізації є поширення у всесвітньому масштабі так званої західної культури, зокрема її американського варіанту. Незалежно від того, чи прийняття цієї культури відбувається із причини її привабливості, чи річ у тому, що за нею стоїть економічна сила і, відповідно, ефективний маркетинг, реклама, агітація, – наслідком є поступова **уніформізація** і водночас – регрес **локальних культур**.

Однакові продукти в однакових супермаркетах, однакові кімнати в однакових готелях, однакові автомобілі на однаково заповнених ними вулицях, однакові гамбургери в однаково облаштованих МакДональдсах, одні й ті ж голлівудські фільми в однотипних мультиплексах, одні й ті ж хіти в плей-листах радіостанцій і дискотек, однакові адідаси, джінси і футболки, однакові, хоч і «національні», видання «Плейбоя» і «Пентхауса», однаковий занепад традиційної моралі, дедалі більш виклична «неформальність» манер і одягу, однакова одержимість питаннями «гендерної рівності» і «політкоректності» і нарешті, англійська мова, яка все послідовніше виконує роль універсального засобу спілкування і порозуміння. Колись польські селяни, які емігрували до Америки, переживали там культурний шок, який так проникливо описали Вільям Томас і Флоріан Знанецький. Сьогодні вони почувалися б як удома. А крім того, вони взагалі не мусять емігрувати, бо «Америка» прийшла в їхні села.

## Від етноцентризму до «політкоректності»

До різноманіття чи, навпаки, уніформізації культур можна ставитися по-різному. Стикаючись із відмінністю чи чужістю, люди часто приймають **ентоцентричну позицію**. Це переконання в особливій цінності власної культури і навіть у її перевазі над іншими. Як егоцентризм в індивідуальному масштабі є зосередженням на собі, вимірюванням

усього власною міркою, співвідносячи з власними інтересами, так само етноцентризм у суспільному масштабі – це зосередження на власній групі, вимірювання інших суспільств за її критеріями, зведення всього, що діється на світі, до власних, групових інтересів, бажань і прагнень. Коли застосовуються критерії власної групи до оцінювання способу життя інших суспільств, тоді легко настає здивування, почуття відрази, ворожість, осудження. Може також виникнути бажання накинути власну культуру іншим, звісно, «в їхніх інтересах», «задля їхнього ж добра». Адже те, що наше, – найкраще.

Протилежна позиція – це **культурний релятивізм**. Це сприйняття великої кількості та різноманіття культур і визнання того, що спосіб мислення та дій різних спільнот можна зрозуміти тільки в контексті їхніх власних законів, символів, значень і цінностей. Культурний релятивізм – це певна констатація фактів, яка долає сліпоту етноцентризму, але ще не містить жодних оцінок з позицій культурного плюралізму. **Толерантність** – це вже щось більше, бо в ній уже є виразний прояв оцінювання різної сили. У найслабшій формі вона означає пасивне прийняття відмінності й різнорідності культур, із визнанням за кожною з них права на існування та відмінність. У сильнішій формі толерантність означає активне утвердження культурної різноманітності, у якій бачать не тільки неминучість, але й позитивну цінність, яку треба активно підтримувати й укріплювати.

Таку форму толерантності знайдемо в широко нині пропагованій ідеї **культурного плюралізму** (інакше – мультикультуралізму), яка є фундаментом діяльності міжнародних організацій (ООН, ЮНЕСКО та інших). У дещо інакшому вигляді вона присутня в інтеграційній стратегії Європейської Союзу, який декларує, що хоче стати «Європою батьківщин», тобто власне підтримувати, а не нівелювати багатство національних традицій, і черпати силу з культурного різноманіття країн, які приєднуються до Союзу. Однак ідея толерантності виявляється також і в ще сильнішій формі, яка вже може спричиняти сумніви. Річ у тім, що в колі ідеологів крайнього лібералізму з'явився погляд, який не тільки визнає різноманітність культур, але й стверджує їхню **рівноцінність**. У цьому випадку відкидають можливість порівняльного оцінювання різних культур між собою, а щобільше – декларують, що кожна з них має таку саму цінність, як будь-яка інша. Отже, недопустимо критикувати місцевих звичаїв і традицій, стилю життя, вірувань і практик. Такою ж

недопустимою є апологія якої-небудь культури. Терміни, які наводять на думку про нижчість і вищість, про щось гірше і ліпше, відстале і прогресивне, примітивне і розвинуте, варварське і цивілізоване, – не мають права бути у словнику прихильників так званої **політичної коректності** і замінюються єдиним терміном – «інакший». Ба більше, не тільки оцінка, але й презентація кожної культури, на думку прихильників цієї позиції, мусить забезпечувати їм рівне трактування. В енциклопедії культур світу, що недавно побачила світ в Америці, де одержимість «політкоректністю» виявляється особливо гостро, з аптекарською точністю присвячено стільки ж сторінок французькій, німецькій, англійській культурам, що й культурам зулусів чи австралійських аборигенів. Подібно і в історії літератури однакову кількість сторінок надано Італії і Монголії, Росії і Сьєрра-Леоне, а в історії музики симфонії Бетховена трактують подібно, як і мелодії мексиканського mariachi. Тут шляхетна ідея толерантності доведена до крайнощів і, як це часто стається з крайнощами, виродилася у власну карикатуру.

Інакше виглядають позиції стосовно щоразу більшої уніформізації культур, пов'язаної з наступом глобалізації. Тут опозиція виступає між космополітичними настановами й захистом локальних ідентичностей. Найрізкіші нові форми протесту проти глобалізації, які ми характеризували як найновішу, **третью хвилю соціальних рухів**, зосереджені переважно на економічних проблемах, але можна впевнено сказати, що в недалекому майбутньому вони поєднають свої сили із рухом на захист локальних культур, який уже почав розвиватися, хоч не в таких бурхливих формах. Утвердження або відкинення глобалізації залежить від кількох чинників. По-перше, цей процес будуть по-різному сприймати у країнах, з яких виходить культурна експансія, і у країнах, куди вона проникає ззовні. Американець не може мати щось проти того, щоб англійська мова стала світовою мовою, хоч би тому, що звільняє його від необхідності вивчати інші мови. Інакше дивиться на це Франція, де навіть ухвалюють закони на захист французької мови. Китаєць не протестуватиме проти світової кар'єри китайської кухні, але це можуть сприймати як загрозу прихильники власних кулінарних традицій в інших країнах. Диктат італійської моди у світі не драгуватиме італійця, але може викликати протест поціновувачів місцевого фольклору. По-друге, суттєвим чинником є економічна, політична та військова сила країни, що дає достатньо сильне почуття безпеки та значущості, а відтак – змогу

обходитися без наголошування на власній ідентичності та культурній окремішності. Натомість слабші або залежні країни шукають сили та захисту в культурі, плекаючи її своєрідність. По-третє, суттєві відмінності виникають між професійними середовищами. Є такі, яким характер праці нав'язує понадлокальну, міжнародну перспективу. Вони стають природними пропагандистами й реалізаторами глобалізації. Прикладом може бути середовище міжнародного бізнесу чи фінансів, медіа, а також мистецьке, спортивне чи наукове середовища. Але є й такі професійні середовища, праця яких має виразно локальний вимір, наприклад, шахтарі чи аграрії. По-четверте, певну роль може відігравати також місце проживання. Теоретики так званого **урбанізму** – в розумінні особливого, міського способу життя (на відміну від **руралізму** – культури сільських спільнот) віддавна стверджували, що саме міста були колискою космополітичних, надлокальних і наднаціональних позицій, тоді як сільське життя визначає обмеженість світогляду до суто локальних справ і певний провінціалізм мислення. Нарешті, по-п'яте, важливими можуть бути і суто індивідуальні схильності. Для тих, хто мають сильну потребу в безпеці, важливо, щоб ситуація, у якій вони перебувають, була подібною до відомих їм ситуацій, щоб вона була «своєю». До таких клієнтів звернені оголошення в готелі «Шератон», у яких наголошено, що і в Пекіні, і у Варшаві, і в Парижі, і в Каракасі мандрівник знайде такі самі й так само умебльовані кімнати, таку саму ванну і такий самий готельний бар. І саме американські туристи, які шукають безпеки, юрмляться в МакДональдсі на П'яцца Спанья в Римі, тоді як у кожній бічній вуличці знайшли б чудові італійські ресторанчики. Подібно поводяться деякі поляки, які за кордоном шукають ковбасу у крамницях і пироги у барах. Натомість інші цінують новий досвід, інновації, оригінальність, відмінність, екзотику. Для них уніформізація – «макдоналізація», як це окреслює Річард Рітцер, – є нестерпною, отож вони шукають місцевої автентики, колориту, особливих смаків, звичаїв. Таке значення завжди мав туризм, бо ж за означенням він є відвіданням чужих країн. Але й туризм суттєво змінює свій характер, коли чужі країни стають дедалі більш схожими між собою.



## БРОНІСЛАВ МАЛІНОВСЬКИЙ (1884–1942)

Відомий польський соціальний антрополог, який більшу частину свого професійного життя провів у Великій Британії та США, а також на островах Полінезії, де проводив польові дослідження. Суттєво вплинув на соціологію, зокрема на т. зв. функціоналістську школу. Найважливіші твори: *Argonauts of the Western Pacific* («Аргонавти західної частини Тихого океану», 1922), *Crime and Custom in Savage Society* («Злочин і звичай в дикому суспільстві», 1926), *The Sexual Life of Savages in Northwestern Melanesia* («Сексуальне життя дикунів у південно-західній Меланезії», 1929), *A Scientific Theory of Culture* («Наукова теорія культури», 1944).

Стрижнем суспільного життя Маліновський вважав культуру, яку він розглядав як сукупність усієї соціальної спадщини: «знаряддя, матеріальні блага, технічні процеси, ідеї, звичаї, цінності», а також міфи, магію та релігію. Культура, за його визначенням, має чотири характерні властивості: вона творить одне ціле, зінтегрована всередині того цілого, її елементи виконують своєрідні, властиві їм функції, і вона є інструментом, що забезпечує задоволення людських потреб. Антропологія має зосереджуватись на аналізованні функцій: її мета – пояснити суть антропологічних фактів, проаналізувавши ту роль, яку вони відіграють в інтегральній системі культури, а також у заспокоєнні потреб членів суспільства.

Людей мотивують до дії двоякі потреби: первинні, пов'язані з їхньою біологічною природою, та вторинні, пов'язані із соціальною природою, фактом співжиття з іншими людьми у суспільстві. Людські потреби вдовольнять за допомогою різних інститутів, тобто колективів, об'єднаних спільними завданнями і спільними нормами людей, які мають у своєму розпорядженні спільні технічні засоби. Кожен інститут складається з таких компонентів, як: первинні принципи (поставлені цілі, головні цінності), особистісний склад, норми (технічні чи в аспекті виконання обов'язків), матеріальні засоби, дії персоналу та функції, які вони реально виконують.. Первинним потребам відповідає первинна інституційна організація: а) інститути, які забезпечують людей їжею; б) інститути родини, подружжя і репродукції; в) інститути, що забезпечують охорону і захист від небезпек. Вторинним потребам відповідають правові, економічні, виховні та політичні інститути. Сенс кожного інституту зрозумілий лише в контексті всієї системи, у якій він діє.

Культурні зміни мають екзогенний характер, виникають з контакту, зіткнення або конфлікту з відмінними культурами. Первинні культури перебувають, наприклад, під вирішальним впливом європейської цивілізації. Порушення гармонії та збалансованості в культурі має тимчасовий, перехідний характер, бо ж культурі властиво віднаходити рівновагу та цілісність.

### ЛІТЕРАТУРА

B. Malinowski, *Dzieła*, t. 1–10, Warszawa 1980–2001: PWN.

A. Paluch, *Malinowski*, Warszawa 1981: Wiedza Powszechna.

M. Flis, *Malinowski*, w: *Encyklopedia socjologii*, t. 2, Warszawa 1999: Oficyna Naukowa, s. 156–159.

J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, t. 2, Warszawa 1981: PWN, s. 695–711.



## Культурна традиція

Іноді культуру конкретної спільноти називають спадщиною. Цим акцентується на важливій властивості культури: на її вкоріненості в минулому. Культура не створюється миттєво, вона є певним накопиченням, кінцевим продуктом людської діяльності протягом довгого часу. Культура передається від покоління до покоління, зберігаючи значну тяглість. Не ми вигадали зразки поведінки, способи мислення, предмети і знаряддя нашого повсякденного життя. Найбільше, що іноді трапляється, – ми вносимо в них деякі модифікації, але переважно беремо готовими з минулого. Цей сукупний культурний доробок інакше називається **традицією**.

Це поняття може мати три різні трактування.<sup>4</sup> Традиція в найширшому розумінні охоплює все, що було раніше, все минуле конкретної спільноти. У вузькому розумінні, більш поширеному, традиція – це тільки ті елементи з минулого, які мають безпосередній вплив на сучасність, іншими словами, це минуле, **присутнє в сучасності**. Врешті, у найвузькому розумінні, традиція – це лише ті елементи минулого, що їх **вибрали** та по-особливому б **виокремили** нинішні люди, сучасники.

Як це можливо, щоб минуле було присутнє в сучасності? Іншими словами, якими є механізми продовження і успадкування культурної традиції? Якщо говорити про матеріальну культуру, то справа доволі проста: матеріальні об'єкти чи засоби просто мають свою **фізичну тривкість**. Нас оточують будинки, храми, мости, дороги, меблі, збудовані чи виготовлені в минулому. Оточує перетворений людиною краєвид: оброблені поля, ліси, сади, парки, регульовані річки, штучні озера, яким колись надали їхньої форми і вигляду. Деякі з матеріальних об'єктів могли за цей час змінити свої функції і стати так званими **культурними пережитками**. Броніслав Маліновський ілюстрував це прикладом з каретою, яка на вулицях сучасного міста вже не є транспортним засобом, а лиш атракцією для туристів або романтично налаштованих пар.

Тривкість ідеальної культури забезпечується інакше – через **пам'ять**, яка зберігає ідеї, переконання, погляди, твердження, символи, мову. Людина пам'ятає те, про що дізналася, чого навчилася. Але через спілкування з іншими вона може неймовірно розширити запас своїх знань: може дізнатися від тих інших все, що вони знають, що думають.

<sup>4</sup> E. Shils, *Tradition*, Chicago 1981: The University of Chicago Press.

Врешті, завдяки тому, що ідеї фіксуються – передовсім за допомогою письма, а в наш час і завдяки електронним засобам – людина має доступ до фактично необмежених ресурсів інформації – до «доробку всього людства», як про це іноді кажуть.

Нормативна культура – тобто взірці правильної поведінки та адекватних дій – зберігається за допомогою механізмів двох видів. У дискурсивному, мовному формулюванні, норми та цінності можна **запам'ятати**: переказати усно, а також зафіксувати на письмі, кодифікувати: наприклад, у Декалозі, лицарському кодексі, кримінальному праві. Крім того, взірці правильної поведінки зберігають тяглість у постійних, повторюваних **практиках**. Людські дії мають схильність до інерції, тобто повторення у такій формі, у якій їх здійснювали попереднього разу. Якщо Габріель Тард мав рацію, то людям також притаманна схильність до наслідування, імітації дій інших людей. Англійський соціолог Пол Коннертон наголошує на особливому значенні ритуалів, тобто чітко формалізованих, стандартизованих практик для перенесення в часі нормативних взірців. Особливо багатою на ритуали сферою є релігійна традиція, що виявляється у насичених символікою обрядах, церковних святах, ритмі літургійного року тощо. Багато ритуалів міститься в іграх, забавах, танцях, церемоніях, пов'язаних з ініціацією до деяких нових ролей (наприклад, моряка, воїна) чи в переломні моменти біографії (хрестини, день народження, посвячення у студенти, шлюб тощо). У всіх цих випадках нормативна культура зберігає тривкість не так завдяки пам'яті дискурсивно визначених правил, як через живе їх повторення. Сукупність процесів, під час яких індивід переймає і творить власну культуру, ми називаємо **соціалізацією**. Особливим видом соціалізації є **аккультурація**, тобто сприйняття і засвоєння культурних змістів, відмінних від тих, які індивід набув раніше. Це може здійснюватися, наприклад, внаслідок культурного контакту. Поняття соціалізації та аккультурації охоплюють і спонтанні спроби та помилки, вербальне навчання (освіту, індоктринацію), і привчання до певних дій шляхом тренінгів. Культура успадковується за посередництвом її носіїв – індивідів, які, засвоюючи, інтерналізуючи культурні змісти, набувають здатності передавати її іншим людям через соціалізацію або ж можуть вимагати її дотримання за допомогою соціального контролю. Обидва процеси – соціалізації та соціального контролю – докладно проаналізуємо в наступних розділах.

Найвужче розуміння традиції виокремлює з усіх наявних у сучасності реліктів минулого лише деякі. У цьому випадку ми дивимося в минуле з перспективи нинішніх потреб, очікувань, стандартів і в цьому світлі вибираємо певні об'єкти, ідеї та норми як **особливо важливі**. Часом критерієм добору стає сама давність певних об'єктів чи ідей. Руїни, що відкопали археологи, вік яких вимірюється віками, становлять цінність завдяки самому тільки своєму вікові. Цінність малюнків з печери Ласко зумовлена не так естетичним чинником, як хронологічним. І вік тут є досить відносним. Різні суспільства мають різні, власні часові горизонти, у яких давність як така стає привабливою. У молодих суспільствах, з короткою історією і пласким часовим горизонтом об'єкти відносно недавні можуть вважати за античні. У суспільствах з довгою історією і глибоким часовим горизонтом лише дуже давнє походження може надати речі шляхетної цінності. В Америці музейним об'єктом може стати крісло часів Великої депресії 1930-х років, в Італії воно мало б походити з часів Римської імперії.

У результаті такої, зверненої в минуле селекції, що відбувається на основі різних сучасних критеріїв, лише деякі будівлі стають пам'ятками, їх законсервують і перетворюють на туристичні об'єкти. Лише деякі меблі потрапляють до антикварних крамниць, лише деякі картини прикрашають стіни музеїв, лиш деякі твори виконуються у філармонії, лиш деякі книжки долучені до канону польської літератури, лиш деякі доктрини потрапляють до підручників філософії і лиш деякі символи – на національні прапори. Так само лиш деякі звичаї, традиції, моральні взірці та правні норми трактують як гідні пошани або героїчні, сприймають як одвічні ідеали.

Традиція у цьому найвужчому сенсі відіграє дуже важливу роль у процесі соціалізації. Адже вона містить квінтесенцію того, що з погляду сучасності визнають у культурі за найцінніше. Такі елементи культури за своїм змістом зазвичай привабливіші та переконливіші для adeptів, які піддаються соціалізації, зумовлюють сильнішу ідентифікацію з культурою, яку успадкували.

Вибірковий принцип при формуванні культурної традиції у крайньому разі може призводити до конструювання або **симулювання традицій**, які де-факто не існують, тобто до приписування давньої генеалогії цілком сучасним об'єктам, ідеям та взірцям. Англійський історик Ерік Гобсбаум наводить як приклад розвинену й нібито давню традицію шотландських горян, до якої належить і особливий стрій, і

характерний колорит картатої тканини, і численні символічні герби, і народні мелодії, доводячи, що все це вигадали та записали задля забави двоє знудьгованих британських аристократи у XVIII столітті. У цьому випадку традиція збудована буквально з нічого.<sup>5</sup> Менш крайня форма прояву таких фальшувань – це реконструювання традиції, коли цілком реальні факти минулого перетворюють і використовують цілком по-новому. Готелі в стінах давніх монастирів, як-от «Гілтон» у Будапешті чи «Капшуччіні» в Амальфі, вілли з фасадами у вигляді середньовічного замку або колоніальної гасієнди, «античні меблі», що сходять з конвеєра, вбрання у стилі ретро, автомобілі, стилізовані під 1930-ті роки тощо – усе це приклади таких культурних реконструкцій.

Однак і така сконструйована традиція також підлягає процесові соціалізації і передається так само, як автентична. І такою ж мірою впливає на дії. Пригадаймо відому «теорему Томаса»: «Якщо люди вважають деякі ситуації реальними, то вони реальні у своїх наслідках»<sup>6</sup>. Штучні, вигадані традиції, долучені до циклу передавання, протягом кількох поколінь покриваються патиною часу, набувають ознак автентичності та одвічності. Згадка про їхній штучний, недавній родовід викликає обурення і трактується як святотатство.

## Творення культури

Культура продовжується, зберігає тяглість, успадковується. Однак водночас вона безнастанно змінюється і десь у минулому має свої початки та витoki. Кожен елемент культури колись виник, має якусь генезу. Культура, як і все решта в суспільному світі, є **витвором людей**.

Людей, але кого саме? Хто є суб'єктом цієї культурної творчості? За аналогією до аналізу, який ми робили в Розділі 7, скажемо, що основним способом творення культури є **масові дії**. Там ми наводили приклад з природною мовою, яка твориться і змінюється завдяки комунікаційній діяльності величезної маси людей, котрі говорять і пишуть. У звичайних повсякденних розмовах з'являються нові звороти, нові слова, вони засвоюються і накопичуються протягом довгого часу і так формується –

<sup>5</sup> E. Hobsbawm, T. Ranger, *Invention of Tradition*, Cambridge 1985: Cambridge University Press.

<sup>6</sup> W. I. Thomas, D.S. Thomas, *The Child in America*, New York 1928: Knopf, s. 572.

без жодного спеціального наміру мовців – вся неймовірно складна національна мова. Особливу роль у цьому процесі відіграють взаємні запозичення або наслідування – своєрідна культурна дифузія поміж мовами, які існують незалежно одна від одної. Добрим прикладом є масова поява англіцизмів у польській мові за останнє десятиліття. Візьмімо інший приклад: небезпека захворіти на СНІД спонукує багатьох людей обмежити сексуальну свободу, а навіть до абстиненції у цій сфері. Вони роблять це незалежно один від одного, мотивовані власним страхом. Але в масовому масштабі це приводить до змін у стилі життя, з часом виникають нові звичаєві взірці та моральні заповіді. Якщо порівняти покоління «сексуальної революції» 1960-х років із сучасною молоддю, то можна побачити глибоку культурну зміну.

Культурні зміни можуть народжуватися і у процесі **колективної поведінки**. Американський соціолог Ральф Тернер сформулював теорію появи соціальних норм у натовпах. Він показав, як під час спонтанної, хаотичної поведінки в натовпі настає немовби взаємне «притирання учасників», уподібнення їхніх дій, аж нарешті з'являються дуже прості, рудиментарні правила поведінки, на які всі починають зважати і які починають виконувати й санкціонувати всі інші. Подальша стандартизація таких правил робить їх постійними складовими культури великих колективів людей. Подивімось, наприклад, як подібно поводить публіка на рок-концертах: підняті руки, розхитування тіла в такт музиці, характерні вигуки. Це вже не спонтанні дії, а поведінка, що регулюється певними правилами, які викристалізувалися на основі колись спонтанних реакцій. У цьому переконався б кожен, хто захотів би поводитися інакше. Такий, безумовно, відчув би той суспільний тиск, що описував Дюркгайм як симптом «соціальних фактів» (читай: культурних взірців).

Цілеспрямовані зусилля для запровадження культурних змін роблять численні **соціальні рухи**. Серед них є рухи реформаторські, або ж, як називає їх Ніл Смельзер, «орієнтовані на норми». Вони ставлять перед собою обмежені цілі: змінити якісь соціальні норми, культурно визнані способи дії. Приклад: рух анонімних алкоголіків за абстиненцію (у місцях, де поширене пияцтво). Є також радикальні рухи, або, в термінології Смельзера, «орієнтовані на цінності» – вони прагнуть зміни самих цілей, що їх люди ставлять перед собою, коли починають ті або інші дії. Наприклад, рух захисту природи (там, де знищують природу). Найновіша хвиля антиглобалістських рухів просуває, окрім економічних

вимог, також деякі культурні цілі. Зокрема протестує проти споживачької ідеології на користь вищих цілей існування.

Діяльністю, спрямованою на створення культури чи запровадження змін у ній, займаються й **організовані групи**. Яскравий приклад цілеспрямованого впливу на зміну стилів, смаків та взірців дають кампанії, що їх організують фірми, які диктують моду, стилісти автомобільних кузовів, виробники пива чи етикеток до грамплатівок. Взагалі мода за своєю природою – це та царина, у якій взірці та правила, часто суворо обов'язкові, ніколи не появляються спонтанно, а є результатом цілеспрямованих маніпуляцій. Механізм культурного впливу адміністративних чи урядових органів – інакший, більшою мірою опосередкований. Рідко коли вони роблять культурні реформи прямо. Натомість часто це діється при нагоді виконання інших завдань. Формування нових структур чи інституцій спричинює зміну контексту людської діяльності, і природною реакцією адаптації при цьому стає зміна звичаїв, традицій, правил, цінностей. Наприклад, запровадження капіталістичного економічного ринку в Польщі після 1989 року поступово вело до зміни культури праці, а створення демократичних політичних інституцій – до переломних змін у царині політичної культури. Прищеплення нових культурних зразків може також ставати ціллю пропагандистських кампаній, що ініціюють медіа, які стараються прямо вплинути на свідомість людей, сформувати її по-новому.

Насамкінець варто згадати такий надзвичайно важливий спосіб формування культури і перетворень у ній, яким є діяльність **видатних осіб**: новаторів, винахідників, мислителів, проповідників нової моралі, релігійних пророків, літераторів та митців. Без них не було б культури. Сам процес, у якому індивідуальні культурні інновації потрапляють на «добрий ґрунт», поширюються, об'єктивізуються, устійнюється, настільки складний, що його аналіз ми мусимо відкласти до Розділу 20.

## Найважливіші поняття розділу

**АКУЛЬТУРАЦІЯ**: процес вrostання індивіда в культуру, відмінну від тієї, у якій він був вихований (яку засвоїв у процесі соціалізації).

**ДИФУЗІЯ КУЛЬТУРИ**: перетікання елементів культури чи цілих культурних комплексів та конфігурацій між різними культурами.

**ЕТНОЦЕНТРИЗМ:** переконаність в очевидному і незаперечному характері способу життя власної спільноти або навіть в особливій цінності та перевазі над іншими власної культури.

**ІДЕАЛЬНА (АБО СИМВОЛІЧНА) КУЛЬТУРА:** сукупність характерних для конкретної спільноти переконань, поглядів, вірувань, а також значень, які вона пов'язує з явищами та предметами і які найповніше закодовані в мові.

**КОНТРАКУЛЬТУРА:** спосіб життя, що свідомо та цілеспрямовано протиставляється панівній у цьому суспільстві культурі.

**КОНФЛІКТ ПОКОЛІНЬ:** різновид культурного конфлікту, який посилюється в періоди швидких культурних змін, коли молодше покоління засвоює нові культурні взірці, що відрізняються від тих, які були властиві для старшого покоління.

**КУЛЬТУРА:** спосіб життя загалом, характерний для конкретної групи, який охоплює усе те, що люди «роблять, думають і чим володіють» як члени суспільства (взірці поведінки, мислення і матеріальних предметів).

**КУЛЬТУРНА АМАЛЬГАМАЦІЯ:** змішування культурних елементів різних культур, що приводить до створення своєрідної нової системи культури.

**КУЛЬТУРНА ІДЕНТИЧНІСТЬ:** унікальний для кожного індивіда комплекс культурних цінностей, які він черпає з різних джерел, з якими він себе ідентифікує і реалізовує у своєму житті.

**КУЛЬТУРНА КОНФІГУРАЦІЯ:** сукупність різнорідних елементів культури, зосереджених довкола одного об'єкта, ідеї чи цінності (наприклад, автомобільна культура, наукова цивілізація, споживацька культура).

**КУЛЬТУРНА НЕКОМПЕТЕНТНІСТЬ:** відсутність або недостатність знань, умінь, навичок і рефлексів, необхідних для використання нових технічних пристроїв, а також сприйняття і засвоєння нових способів мислення і нових взірців міжособистісних відносин та організаційних форм.

**КУЛЬТУРНА РИСА (ІНАКШЕ – КУЛЬТУРНИЙ ЕЛЕМЕНТ):** найменша виокремлена складова культури (окреме правило, ідея чи об'єкт).

**КУЛЬТУРНА САМОСВІДОМІСТЬ:** здатність відокремити культурні правила від повсякденної, рутинної практики, що дає змогу трактувати власний спосіб життя тільки як один із можливих, а не як абсолютно правильний. Умова релятивістської позиції і толерантності.

**КУЛЬТУРНА ТРАДИЦІЯ:** сукупний, історично успадкований культурний доробок конкретної спільноти.

**КУЛЬТУРНЕ ДОМІНУВАННЯ:** перевага однієї культури над іншими, яка випливає або з атракційності запропонованого нею способу життя, або мілітарної чи економічної сили суспільств, які її репрезентують, або ефективності індоктринаційних, пропагандистських і маркетингових технологій, або всіх цих обставин разом. Наслідком є однобічна культурна дифузія та ерозія місцевих культур.

**КУЛЬТУРНЕ ЗАПІЗНЕННЯ (ЛАГ):** асинхронність ступенів розвитку різних складових культурної конфігурації (наприклад, відсутність правового регулювання, щоб застосувати вже зроблені наукові відкриття чи технічні інновації).

**КУЛЬТУРНЕ ЯДРО:** центральні для конкретної культури цінності, ідеї та об'єкти, визначальні для її унікальності.

**КУЛЬТУРНИЙ ДИСОНАНС:** суперечність сенсів, закладених у складові різних культур (нормативні очікування, способи мислення, стилі споживання), яким одночасно підпорядковується індивід.

**КУЛЬТУРНИЙ ІМПЕРІАЛІЗМ:** накидання панівної культури в регіональному, континентальному чи глобальному масштабах.

**КУЛЬТУРНИЙ КОМПЛЕКС:** сукупність пов'язаних між собою культурних елементів, що мають спільний зміст або спільну функцію (наприклад, правила хорошого тону – *savoir-vivre*).

**КУЛЬТУРНИЙ КОНТАКТ:** встановлення взаємодій та соціальних відносин між спільнотами, що живуть у відмінних культурах.

**КУЛЬТУРНИЙ КОНФЛІКТ:** антипатія, ворожість чи змагання, що виникає при контактуванні спільнот, що відрізняються між собою способом життя, який сформувала їхня культура.

**КУЛЬТУРНИЙ ПЛЮРАЛІЗМ:** у першому значенні, численність і розмаїтість культур – як тих, що змінюють одна одну в ході історії,



так і тих, що співіснують одночасно. У другому значенні - ідеологічне твердження, що наголошує на праві різних спільнот мати власний, відмінний від інших спосіб життя, а навіть пропагує тезу про повну рівність усіх культур.

**КУЛЬТУРНИЙ РЕЛЯТИВІЗМ:** усвідомлення величезної різноманітності культур та історичної обумовленості культурних відмінностей.

**КУЛЬТУРНІ ПАРТИКУЛЯРИЗМИ:** особливі, «екзотичні» способи життя, що спочатку обмежувалися рамками однієї конкретної культури.

**КУЛЬТУРНІ ПЕРЕЖИТКИ:** елементи культурної традиції, які цілком змінили свою первісну функцію.

**КУЛЬТУРНІ УНІВЕРСАЛІЇ:** культурні риси, що трапляються в усіх відомих суспільствах, минулих та сучасних.

**МАТЕРІАЛЬНА КУЛЬТУРА:** характерна для конкретної спільноти сукупність об'єктів – знарядь, меблів, житла, одягу, їжі, засобів зв'язку, тварин тощо.

**НАДНАЦІОНАЛЬНА КУЛЬТУРА:** взірці поведінки, мислення і матеріального устаткування, спільні для регіональних та континентальних спільнот чи навіть глобального суспільства (наприклад, європейська культура, культура ісламу).

**НОРМАТИВНА КУЛЬТУРА:** характерна для конкретної спільноти сукупність правил поведінки – норм і цінностей.

**ПЕРЕХРЕСНИЙ ВПЛИВ:** одночасний тиск на індивіда різних, суперечних за змістом культур, у рамках яких живе індивід.

**РИТУАЛИ:** індивідуальні або групові способи дій, що мають докладно розроблений офіційний сценарій, якого мусять, під сильним тиском, беззаперечно дотримуватися всі учасники.

**РУРАЛІЗМ:** особливий спосіб життя (комплекс правил, ідей та знарядь), характерний для жителів села.

**СОЦІАЛЬНІ ФАКТИ:** індивідуальні уявлення та нормативні ідеї, що втілюються в житті групи і стають чинником примусу та обмежень для її членів.

**СУБКУЛЬТУРА:** особливості способу життя менших груп, які перебувають у межах впливу головної культури, що визнали члени цих груп; іншими словами – «варіації», утворені довкола спільного культурного ядра.

**ТОЛЕРАНТНІСТЬ:** сприйняття культурної відмінності або навіть трактування її як цінності, що збагачує репертуар способів життя.

**УРБАНІЗМ:** особливий спосіб життя – комплекс правил, ідей і знарядь, характерний для жителів міст.

**ЦИВІЛІЗАЦІЯ:** сукупний прояв трьох складових: наявності матеріальних предметів; конструкторських та інженерних ідей, реалізованих у цих предметах (іншими словами – технології); вміння правильного ними послуговуватися (практична компетентність).

## Розділ 13

# Ціннісно-нормативна система

Уже в концепції «соціальних фактів» Дюркгайма, яка передувала поняттю культури, було стверджено, що їхньою головною рисою є примус, тиск на індивідів. Через багато років після Дюркгайма та виходячи з цілком інших висновків, творець психоаналізу Зигмунд Фройд чітко протиставив природу та культуру, трактуючи культуру як силу, що поневолює або обмежує природні потяги. У більшості визначень культури наголошено, що вона вказує на правильний, бажаний, очікуваний у конкретній спільноті спосіб життя, описує те, як люди повинні чинити, а це може не відповідати тому, що вони хотіли б робити або як вони реально діють.

Не дивно, що багато авторів ядром культури вважають правила та взірці. Серед багатьох уже згаданих концепцій людини – *homo socius*, *homo politicus*, *homo oeconomicus*, *homo ludens*, *homo reciprocus* тощо – з'являється і така, згідно з якою людина – це істота, що керується правилами, а від тварини її найбільше відрізняє саме те, що вона володіє культурою, тобто передовсім знає **правила**, які формують зовнішні, суспільні рамки для її власної індивідуальної активності.

Сфера культурної регламентації – дуже широка. Вона охоплює всі три елементи визначення культури, яке ми прийняли: того, «що люди роблять, що думають і чим володіють». Деякою мірою суспільство накидає індивідові **взірці мислення**, які від нього очікує: наприклад, залежно від епохи, вимагає міфічного, релігійного або наукового

мислення. У ще вужчому сенсі, взірцем мислення, типовим для наших часів, є підтримання демократії, рівності, лібералізму, або – у деяких колах – «політкоректності». Культура визначає і підказує людині, що треба читати, які фільми дивитися, яку музику слухати, а творцям – у якому стилі писати романи, як знімати фільми, як складати музику. Ба більше, культура втручається і до наших снів. Наприклад, мало хто публічно зізнається, що бачив еротичні сни. А отже, той сегмент культури, що його окреслюємо як ідеальну культуру (інакше – суспільну свідомість), має чіткий примусовий аспект. Ми вже наголошували, що ідея примусу пов'язана і з об'єктами **матеріальної культури**, диктуючи споживачам, «що треба носити», «чим їздити», «у яких будинках жити», «як їх умеблювати», а виробникам вказуючи, що шити, які автомобілі конструювати, як зводити будинки і які меблі проектувати.

Однак головним об'єктом соціального регулювання є дії. І правила, які радше стосуються того, «що варто робити», а не того, «як треба думати» і «що треба мати», ми трактуємо як особливий, центральний сегмент культури, відокремлюючи його від суспільної свідомості та стилів матеріальної культури. У цьому розділі ми докладно проаналізуємо той сегмент культури, у якому зосереджені правила щодо людських дій. Щоб його означити, в соціології послуговуються різними термінами: «соціально-нормативна система», «нормативна структура», «інституційна структура», «регулятивна підсистема», «система підтримання взірців». Звертаючись до класика польської соціології Флоріана Знанецького, будемо говорити про **ціннісно-нормативну систему**.

## Норми та цінності

Оскільки культурні правила стосуються людських дій, то варто пригадати думку, яку ми впровадили в перших розділах у рамках перспективи «дій». Там ми представляли **дію** як двочленний комплекс: з одного боку, деяких **засобів**, способів, методів поведінки, а з другого – **цілей**, до яких ці засоби, способи та методи мають провадити. Ми говорили про інструментальну, волюнтаристську, утилітаристську або телеологічну моделі поведінки. У принципі, кожную дію можна аналітично розкласти на ці дві складові, хоча насправді цей поділ може й не бути таким чітким (як хоч би в діях, пов'язаних із поняттям самоцілі, коли ціль дії закладена

в самому способі конкретної дії, наприклад, у випадку товариського спілкування).

Із двочленного представлення дії впливає поділ на два типи правил: регулюванню може підлягати **вибір засобів**, способів та методів дії. Втім регулювання охоплює також цілі, на які скерована дія. Правила, предметом яких є способи чи методи дії, а також засоби, що використовують для досягнення цілі, назвімо **культурними нормами**. Вони свідчать про те, що люди повинні робити. Натомість правила, предметом яких є цілі дій, назвімо **культурними цінностями**. Вони свідчать про те, які цілі є гідними, слухними, правильними. Якщо сформулювати це трохи по-іншому, то можна сказати так: цінності вказують на те, чого люди повинні прагнути, а норми – на те, як цього можна досягти. Прикладом цінностей, типових для наших часів, іншими словами – прийнятних та схвальних у нашій культурі цілей дій є: високий рівень життя, багатство, слава, освіта, добра фізична форма, здоров'я. А прикладом норм, що містять рекомендації прийнятих, визнаних способів досягнення цих цілей, – престижна освіта, напружена праця, наполегливі тренування, кар'єрне зростання.

Варто наголосити, що запропоноване розрізнення частково умовне, його головна перевага – аналітична простота. Існують й інші способи розуміння норм і цінностей. Зокрема, під цінностями часом розуміють вищі, фундаментальні правила, що стосуються найважливіших справ, а з них виводять конкретні норми, що регулюють справи більш приземлені. У цьому випадку відношення між цими двома поняттями (цінності та норми) набуває ієрархічності, тоді як у нашому трактуванні вони містяться на одному рівні та позначають певну логічну послідовність – людських зусиль та їхніх наслідків.

## Сила регулювання

Правила культури – і норми, і цінності – передбачають більшу чи меншу **міру обов'язковості**. Інакше кажучи, з ними можуть бути пов'язані сильніші або слабші суспільні очікування щодо правильної, адекватної поведінки. Насамперед звернімо увагу на **культурні імперативи** – категоричні вимоги, які стосуються способів поведінки та цілей. Ці імперативи можуть бути сформульовані двояко: у позитивному

стилі – як **накази** та в негативному стилі – як **заборони**. Першим відповідають суспільні очікування, які виражаємо словом «мусить», а другим – суспільні очікування, що виражаємо словом «не можна», «не дозволено». «Водій мусить їхати правим боком дороги» – це приклад норми-наказу. «Не можна їхати назустріч транспорту на дорозі з одностороннім рухом» – приклад норми-заборони. Аналогічно й у випадку цінностей. «У нинішні часи кожен мусить здобути освіту» – це аксіологічний наказ. «Не можна принижувати гідності іншої людини» – аксіологічна заборона.

Культурне правило може мати й меншу напругу чинника обов'язковості. Воно може не наказувати і не забороняти, а тільки **допускати** певну поведінку чи певну ціль. У таких випадках говоримо про **дозвіл**. Відповідні суспільні очікування виражає слово «можна». Дозвіл, сформульований прямо, стверджує: якщо хтось хотів би діяти в певний спосіб, то ніщо йому на перешкоджає, – але також і те, що ця дія не є рекомендована. «Місце для куріння» – умовний дозвіл курити тим, які б цього хотіли. Але це не є заохочення до згубної звички. Аналогічно легалізація гомосексуальних шлюбів створює ситуацію допустимості певного нетипового способу життя, але не наказує, щоб усі вибрали таку «сексуальну орієнтацію». Те саме стосується цінностей. Залишатися все життя незаміжною чи неодруженим не заборонено, хоч, з другого боку, цінністю виразно визнають створення сім'ї. Подібно й марнотратство – воно не викликає протесту, проте чесною вважають ощадливість. Сложивацтво навіть в ідеології антиглобалізаційних рухів не є цінністю, яку варто заборонити, але не треба його принаймні схвалювати чи пропагувати.

Дозвіл може бути сформульований не прямо, а як похідний від заборони. Чітке формулювання заборони підказує, що **інші, відмінні від заборонених** способи поведінки та цілі допускаються. У випадку правових норм вважають: те, що закон не забороняє, те дозволене (але це не означає «наказане» чи «рекомендоване»). Заборона перевищувати швидкість 50 км/год. не свідчить, з якою швидкістю слід їхати, – щоб вона була нижчою, ніж 50 км/год.; ані тим паче не змушує нікого взагалі не їздити автомобілем. Божі заповіді, вказуючи, чого християнинові не можна, чітко окреслюють межу, якої не можна переступати, але в рамках якої є широке поле, де він може діяти вільно, згідно з власним сумлінням і розумінням.

Останній тип правил є ще лояльнішим. Назвімо ці правила рекомендаціями чи **преференціями**. Вони вказують, яка поведінка була б особливо гідною визнання, але водночас застерігають, що цього не можна ні від кого вимагати. Це правила, що формулюють так: «Було б добре, щоб...». Тут ідеться про взірцеві дії, ідеальну поведінку чи навіть про героїчні вчинки. Правила формулюють як своєрідні дороговкази – з надією, що принаймні дехто до них дослухається, однак, без натиску та примусу. На німецьких автострадах, де взагалі немає обмежень швидкості, все ж таки є знаки, що вказують рекомендовану швидкість. Поліція не очікує, що всі виконають цю рекомендацію, але й не карає тих, які їдуть швидше, – просто так апелює до здорового глузду. Хотілося би, щоб усі студенти в університеті вчилися на відмінно, але очевидно, нічого поганого не станеться з тими, які вчаться на «добре» чи «задовільно». Моральний ідеал кличе до харитативної діяльності, філантропії та самопосвяти. Однак ніхто не розраховує на те, що так чинитимуть всі, а з егоїстами та скнарами нічого поганого не стається. Міра обов'язковості, що міститься в рекомендаціях чи преференціях, виразно найслабша.

Важливим симптомом різних зобов'язань, що їх містять накази, заборони, дозволи та преференції, є **суспільна реакція**, з якою стикаються ті, хто ті чи ті правила виконують або порушують. У соціології такі реакції називаємо **санкціями**, а докладно ми їх проаналізуємо Розділі 19. Поки що достатньо сказати, що санкціями є **кари** та **нагороди**. Подивіться, які санкції застосовує суспільство, щоб зміцнити свої правила культури. Коли хтось не виконує наказу, то зазвичай може очікувати кари. Так стається з тими, хто не платить податків, не посилає дитини до школи, не робить щеплень псові. Виконуючи наказ, людина не може сподіватися на нагороду. Винятком є ситуація, коли виконання наказу є де-факто таке рідкісне, що вимагає особливого відзначення. Так буває, коли телебачення нагороджує тих, які вчасно сплатили абонплату, а студент, який запишеться на наступний академічний рік до першого жовтня, може розраховувати на похвалу.

Коли ми не виконуємо наказів, то нас очікує **кара**. Поліція встановить штраф за перевищення швидкості, суд відправить до в'язниці за крадіжку, друзі відвернуться за прояв нелояльності. У випадку серйозних порушень про кару буде оголошено публічно. Вироки часто публікують у пресі. Публічно страчували не лише в Середньовіччі. Донині це відбувається, наприклад, у Китаї, а в колись лібералізму –

Америці – страту Джорджа МакВея, винного у смерті понад ста осіб під час терористичного замаху в Оклахомі, транслювали по кабельному телебаченню. Тут ідеться про досягнення двох результатів. По-перше, про те, щоб наочно, максимально чітко донести до свідомості людей суть відповідного правила – того, що заборонено. Як зауважував, дещо парадоксально, Еміль Дюркгайм, злочинці відіграють неоціненну роль для того, щоб **дати іншим визначення добра і зла**, визначити межі допустимих вчинків, пробудити **моральну чутливість**. А по-друге – про те, щоб спонукати до роздумів можливих кандидатів на здійснення подібних вчинків, переконливо показати їм, що порушувати заборони не вигідно. Юристи називають таку функцію судових покарань **загальнопропревентивною** – бо вона зорієнтована не на самих злочинців, а на інших осіб. Коли ми не порушуємо заборони, то нічого поганого нас не спіткає, але й розраховувати на якісь особливі нагороди ми не можемо. Цікаво, що тут немає симетрії з попередньою ситуацією, і коли заборони постійно ламають, то сам факт їх послідовного дотримання не тільки не може не принести нам похвали, визнання чи слави, а навпаки, часто перетворює на одіозного дивака, простака й недотепу. Подивімося, як реагують водії, коли хтось гальмує на знак обмеження швидкості, як дивляться пішоходи на тих, хто на порожній вулиці чекає на зелене світло, щоб перейти на другий бік, або що думають інші студенти про того, хто провалив іспит, хоч легко міг списати в колеги.

Коли ми користуємося явно вираженим дозволом, то суспільна реакція не виникає – ані негативна, ані позитивна. Бо наша дія визначена тут як **нейтральна** для суспільства – і не шкідлива, і не корисна. Випереджуючи подальші міркування, зауважмо, що дії, дозволені одними правилами, наприклад, юридичними нормами, не конче мусять мати дозвіл з боку інших правил, наприклад, моральних або звичаєвих. Укладаючи гомосексуальне подружжя там, де воно легалізоване, я, хоч і не матиму проблем із законом, однак можу зіткнутися з осудом спільноти, якщо практика суперечить її моральним традиціям та звичаям, у рамках яких і далі діє відповідна заборона.

Нарешті невиконання рекомендацій та преференцій, тобто звичайна, пересічна поведінка, яка нічим не вирізняється, не тягне за собою негативних санкцій. Суспільство мовчазно приймає припущення, що не можна ні від кого очікувати досконалості чи героїства. Зате виконання преференцій та ідеалів приносить загалом дуже важливі



**нагороди.** Вояк, який врятував дитину, що тонула, отримує підвищення. Перехожий, який перешкодив злодієві вкрати автомобіль, отримує премію від поліції. Бізнесмен, який передав велику суму грошей жертвам повені, втішається доброю славою. «Звичайні незвичайні» з'являються у спеціальній телепрограмі. Найкращі студенти отримують стипендію прем'єра. Героям ставлять пам'ятники й оспівують у віршах. Коли ми робимо помітними тих, хто максимально відповідає суспільним очікуванням, наділяємо їх публічним визнанням та славою, то це виконує дуже важливу соціальну функцію. По-перше, наочно, на персональних, конкретних прикладах, а тим самим просто й зрозуміло визначають **суспільні ідеали**. По-друге, цим ми показуємо, що ці ідеали не утопічні, що вони цілком здійсненні. А по-третє, посилюється раціональна мотивація і бажання досягти ідеали, бо чітко виявляється конкретна користь від цього.

## Подвійна відносність

Соціальні норми стають обов'язковими за певних умов. Щодо кожної норми можна поставити запитання: **у яких ситуаціях** вона зобов'язує і **кого** зобов'язує. Отже, кожна норма є **відносною** в ситуаційному та персональному плані. Іншими словами, вона містить умови або межі можливості свого застосування. Іноді така відносність є очевидною і міститься в самому формулюванні припису. Однак часто вона є неявним припущенням, наслідком якихось ширших принципів чи інших приписів. Деякі автори вживають тут термін «**контекст норм**».

Насамперед подивімось на приклади **ситуаційної відносності**. «У випадку пожежі – телефонувати 101» (коли немає пожежі, то дзвінок на цей номер трактують як хуліганський вибрик і він передбачає покарання). «У разі небезпеки – зірвати стоп-кран». Цей напис у потязі містить ще й додаткове застереження: «За безпідставне використання передбачене покарання», – а отже, та сама дія може, залежно від ситуації, бути або наказом, або заборонаю. Ситуаційно обумовленим може бути також дозвіл. «Після того, як літак набере висоту, можна користуватися персональними комп'ютерами», – чуємо в літаку. А от під час старту та приземлення це заборонено. В інших випадках ситуаційну відносність не вказують прямо, а імпліцитно припускають. Кримінальний

кодекс стверджує: «Хто вб'є людину, той буде покараний...» Але до цього закону додано умову, що впливає із загальних принципів сучасного права: «...якщо не діяв з метою необхідного захисту або в ситуації крайньої необхідності». Закон про дорожній рух забороняє у населених пунктах швидкість, вищу від 50 км/год. Але ця заборона супроводжується застереженням, що впливає з іншого припису: «...якщо це не рух привілейованого транспорту, наприклад, карета швидкої допомоги чи рятувальна служба». «Водій, який спричинив дорожній випадок, мусить надати допомогу постраждалому». Те, що в цій ситуації є наказом, в іншій – коли водій тільки проїжджає біля місця дорожнього випадку, якого він не був учасником, – стає преференцією. Було б добре, якби він зупинився, але ніхто його не каратиме, якщо він проїде повз.

Тепер розгляньмо приклади персональної відносності. Припис може чітко стверджувати, кого він стосується. «Дітям до 12 років вхід заборонений». Усім решта входити можна, отже, для них це дозвіл. Або вказівка: «Місця для інвалідів». Стосовно інших, які хотіли б сісти на ці місця, цей дозвіл стає заборonoю. Такі чіткі доповнення, що вилучають деякі групи осіб з якихось прав, дуже характерні для расової чи етнічної дискримінації та сегрегації. «Тільки для білих» – попереджували написи в передній частині автобусів на півдні Сполучених Штатів ще довгий час після скасування рабства. «Тільки для німців» – можна було прочитати на дверях ресторанів під час окупації. Однак найчастіше персональна відносність закладена імпліцитно. Багато юридичних приписів стосується лише громадян конкретної держави. Супроводжуються вони неписаною умовою: «Якщо ти не є громадянином іншої держави». Кримінальний кодекс гласить: «Особа, яка наражає інших на небезпеку, буде покарана...» Але за цим криється передумова, що міститься в загальних приписах і вилучає певну категорію: «Якщо особа осудна, тобто була здатна розуміти значення вчинку й керувати своїми діями». «У Страсну п'ятницю не можна їсти м'яса». Очевидно, хоч це ніде чітко не сформульовано, ця заборона стосується тільки християн. Раніше ми говорили, що так звані преференції, тобто норми, що вказують на взірцеву поведінку, не є обов'язковими для виконання, а тільки до неї заохочують. Однак і це може залежати від особи, до якої припис застосовують. Перехожий, який, ставши свідком вуличного пограбування, не знайшов у собі відваги якось протидіяти та перейшов на протилежний бік вулиці, просто не виконав деякого громадянського

ідеалу, але нічого більше. Коли так само чинить поліцейський, то він порушує свій службовий обов'язок і повинен бути суворо покараний. Коли лікар байдуже проходить повз бабусю, яка знепритомніла на вулиці, то він порушує професійний кодекс. Звісно, було б добре, якби всі мали інстинкт допомоги, але той, хто не є лікарем і не зупинився, щоб допомогти, у цій ситуації не виявився порушником наказу, а тільки не піднявся до висоти ідеалу. І навпаки, сусід, який врятував дитину з полум'я, здобуває славу героя, а пожежник, який зробив те саме, просто чесно виконав свій професійний обов'язок. Отже, преференції у певних межах також підлягають персональній релятивізації. Те, що для одних є геройським вчинком, для інших може бути професійним обов'язком.

Звернімо увагу, що така відносність має не особистий, а родовий характер. Вилучення з-під дії норми, зміна кваліфікації норми (із заборони – на дозвіл, із преференції – на наказ тощо) або охоплення винятковою нормою стосується не конкретних осіб, а певних **категорій осіб**, у наших випадках – дітей, інвалідів, чорношкірих, німців, лікарів, поліцейських, пожежників тощо. Пам'ятаємо з Розділу 4 і Розділу 6, що в таких випадках говоримо про соціальні позиції (статуси). Отже, ми бачимо, що норми набувають різного характеру залежно від **соціальних позицій** тих, хто їх дотримується або застосовує. Такий близький зв'язок правил культури із соціальними позиціями далі буде предметом докладнішого аналізу.

## Комплекси правил: процедури, інституції, ролі

Культурне правило з його двома різновидами – нормами та цінностями – це найменший елемент, своєрідний атом ціннісно-нормативної системи. Але правила не перебувають в ізоляції, відірвані одне від одного. Навпаки, вони пов'язуються, інтегруються в більші структури. Інтеграція найменшого масштабу може стосуватися зв'язку норм і цінностей. Адже способи поведінки можуть бути тісно пов'язані з цілями. Праця і заробіток, навчання і освіченість, лікування і здоров'я, виїзд до моря і відпочинок. Такі зв'язки норм і цінностей, що регулюють типові способи досягнення цілей, назвімо **процедурами**. Частий випадок – це підпорядкування кількох норм чи серії норм одній цінності.

У ширшому масштабі інтеграція правил здійснюється довкола певної сфери соціального життя, яка підлягає регулюванню. Пригадаймо не раз уже використане поняття **соціального контексту**, тобто окремих сфер соціального життя, у яких люди реалізують якісь важливі соціальні функції: народження і виховання дітей, виробництво і розподіл благ, відпочинок і розваги, підтримка фізичної форми та здоров'я, узгодження і координування колективних цілей тощо. Кожен такий контекст має відповідні правила. Отож пов'язаний із певним соціальним контекстом набір правил, що реалізовує подібні, важливі соціальні функції, назвімо **інститутом**.

Іноді говорять ще точніше: інститут у нормативному сенсі. Бо, як і багато інших соціологічних категорій, «інститут» («інституція») має багато значень. У повсякденному житті ми приймаємо реалістичну перспективу: йдемо до якоїсь інституції щось-там полагодити або нарікаємо на погану роботу якоїсь інституції. Але наука завжди претендує на те, щоб вийти за повсякденне мислення через абстрагування і узагальнення. І так само, як свого часу ми відходили від розуміння організації чи структури як певних реальних соціальних об'єктів на користь **атрибутивного** підходу, у якому вони становлять певні складні властивості на службі соціальним об'єктам, так і тут: нормативне розуміння інституту відходить від предметного мислення у бік більш абстрактних ідей. У такому сенсі інститут сім'ї – це не особи, які живуть разом під одним дахом, а сукупність норм і цінностей, які регулюють цю надзвичайно важливу та універсальну сферу людського життя: норм, що стосуються правильних, гідних, бажаних або заборонених форм дошлюбних сексуальних стосунків, залицяння, заручин, способів вибору партнерів, укладення подружжя, прав і обов'язків шлюбних партнерів, опіки над дітьми й батьківської влади, стосунків з тестями, успадкування майна та багатьох інших важливих для сім'ї справ, а також специфічних для сім'ї цінностей: сімейного щастя, гармонії, добробуту, появи дітей, їх виховання, гідної старості тощо. «Інститут» виробництва – це не група працівників у заводській будівлі, а сукупність специфічних для економічної діяльності правил. А отже, таких цінностей, як ефективність, успіх, кар'єрне зростання, якість, прибуток, заробіток, пенсія, честь фірми, професійна гордість або таких норм, як професійні права й обов'язки, дисципліна праці, пунктуальність, добросовісність, відповідальність тощо.

Звісно, правила не завжди однозначно пов'язані лише з одним інститутом, і не завжди чітко та точно розділені між різними інститутами. Є інститути, можна б сказати – спеціалізовані або **партикулярні (часткові)**, які реалізуються тільки в одному-єдиному соціальному контексті. Правила військової муштри характерні для армії, правила допиту свідків – для прокуратури та судів, заборона плагиату – головно для науки, а заборона фізичних покарань дітей – переважно для сім'ї. Але є і такі, що появляються в різних контекстах, мають загальний або навіть універсальний характер. Правдомовність, добросовісність, пунктуальність – це важливі чесноти і в сім'ї, і на роботі, і в політиці, і у війську. Щастя і радість – цінності, яких люди прагнуть, хоч ідуть до них дуже різними шляхами, у всіх сферах своєї діяльності. У деяких суспільствах універсальним правилом життя може бути успіх у розумінні досягнення чогось більшого від того, що мають інші: швидшої кар'єри, красивішої дружини, розумніших дітей, дорожчого автомобіля, більшого дому й соліднішого банківського рахунку. А 10 Божих заповідей – це набір норм, які застосовують не лише в Церкві, але й в усіх сферах соціального життя. Як бачимо, соціальні правила формулюють на різних рівнях узагальнення: від казуїстичних і партикулярних до універсальних.

Звернімо увагу, що тут йдеться про інтеграцію правил, структурування ціннісно-нормативної системи в межах однієї культури. Питання універсальності чи партикулярності правил стосується можливості їхнього застосування в різних інститутах. Ідеться про спільність правил, на які натрапляємо в різних інститутах. Це зовсім інший сенс універсальності, ніж той, у якому ми говорили про **культурні універсалії**. Там ішлося про спільний культурний зміст (і про спільні правила також), що виявляються в різних культурах. Іншими словами, ідеться про застосовність певних правил понад культурними кордонами. **Міжкультурна універсальність** – це щось інше, ніж **міжінституційна універсальність**.

Інший спосіб інтеграції різних правил культури – це їхнє зосередження довкола тієї самої соціальної позиції (статусу). До кожного, хто займає певну соціальну позицію, адресують відповідні, специфічні очікування. Окреслюють характерний для цієї позиції взірець поведінки, достойні прагнення, що наказують, що допускають, а що забороняють, а також рекомендовані ідеали, однак, виконувати які, не вимагають. Такий взірець стає обов'язковим для кожного, хто займає цю позицію, попри індивідуальні риси. Одні правила стосуються позиції священника, другі –

політика, треті – статусу вченого, четверті – митця, підлітка, пенсіонера. Набір норм і цінностей, пов'язаних із певною соціальною позицією, приписаний до цієї позиції і обов'язковий для кожного, хто цю позицію займає, називаємо **соціальною роллю**. Варто уточнити: соціальною роллю у нормативному сенсі. Тому що й тут виникає багатозначність терміна. Часом роль визначається реалістично, як прояв поведінки певної особи. У тому розумінні ролі, яке ми пропонуємо тут, ідеться про те, якою повинна бути поведінка індивіда, якщо він займає певну соціальну позицію. Його справжня поведінка може з цим взірцем узгоджуватися, але може і відхилятися від нього.

Поняття соціальної ролі, яке впровадили американські соціологи Ральф Лінтон і Роберт Мертон, як і багато інших понять соціології, виникає з **метафори**. Цього разу на соціальне життя переносять деякі особливості поведінки актора на театральній сцені. Що ж характерно для театральної ролі? По-перше, те, що вона існує раніше, ніж її почне виконувати конкретний актор; роль для актора – даність, факт, який він застав. По-друге, вона є для нього зовнішнім фактом; сам він її не творить, її написав хтось інший. По-третє, вона визначає для актора особливий спосіб поведінки, сценарій, якого він мусить дотримуватися. Отже, роль обмежує поведінку актора, він мусить увійти в її рамки. По-четверте, перш ніж актор зможе зіграти роль, він мусить її вивчити, засвоїти. По-п'яте, одні актори вчать свої ролі і грають їх краще, інші – гірше. Крім того, актори мають більшу чи меншу схильність до деяких ролей: одні – до комічних, інші – до трагічних, одним даються героїчні персонажі, іншим – образи звичайних людей. По-шосте, на сцені зазвичай виступає багато акторів, ролі яких мусять бути скоординованими між собою, бо ж вони грають спільно. По-сьоме, кожен актор грає протягом своєї кар'єри багато різних ролей, але іноді може грати різні ролі синхронно, вирушаючи з театру на кіностудію, звідти – на телебачення, а ввечері – до кабаре. До того ж, він може мати труднощі при переході від однієї ролі до іншої, коли в театрі він грає Гамлета, у фільмі – Швейка, на телебаченні – ксьондза Робака<sup>1</sup>, а у вар'єте – вїта Кренцьолка<sup>2</sup>.

Якщо ми перенесемось у соціальне життя і порівняємо ці характеристики театральної ролі з нормативним поняттям ролі, то побачимо

---

<sup>1</sup> Персонаж поеми Адама Міцкевича «Пан Тадеуш».

<sup>2</sup> Вїт - виборний голова місцевого суду або керівник місцевого самоврядування в Польщі, частий персонаж гумористичних вистав.

аналогію за всіма пунктами. До прикладу, роль адвоката. Вона визначена в культурі незалежно від конкретної особи, яка її виконує: для цієї особи вона буде наперед готова, зовнішня і примусова. Перш ніж з'явитися в суді, адвокат мусить досягнути цю роль протягом довгих років навчання та адвокатської практики, а також опанувати всі нюанси непростого етосу адвокатського середовища. Звісно, що є успішні й менш успішні учні, кращі та гірші адвокати, одним більше відповідають кримінальні справи, інші віддають перевагу цивільним. Свою роль адвокати завжди грають в оточенні інших – суддів, прокурорів, секретарів суду, клієнтів, інших адвокатів – і мусять свої дії з ними координувати. Їхнє життя не обмежується судом, вони мають також інші ролі – сімейні, товариські, сусідські, часом – політичні, що може заважати виконанню професійної ролі.<sup>3</sup>

Поняття соціальної ролі особливо корисне тоді, коли ми роздумуємо про ставлення індивіда до ціннісно-нормативної системи, яку йому накидає культура. Ще раз звернімося до теми плюралістичного та не завжди узгодженого соціального середовища, у якому живе кожна людина. Мовою «дій» ми говорили про **плюралізм соціальних позицій**, «груповою» мовою – про **численність групових належностей**, мовою «культури» – про **численність культур**, з якими стикається індивід у багатокультурному світі, а тепер скажемо про **численність правил**, які визначають дії людини уже в рамках кожної її окремої ролі, а тим паче, коли вона виконує багато ролей одночасно. Часта неузгодженість нормативних очікувань призводить до різних **антиномій**, **амбівалентностей** та **конфліктів** у межах ролі, конфліктів між ролями, а також викликає напруження, з яким індивід мусить собі давати раду. Про це ми докладно писали в Розділі 6.



### ВІЛЬЯМ Г. САМНЕР (1840–1910)

Один із творців американської соціології, професор Єльського університету. Батько так званого «соціального дарвінізму» – концепції, яка поширює закони еволюції на людське суспільство, що сформулював Ч. Дарвін. До соціологічної класики увійшла його книжка *Folkways* («Способи життя», 1906). Збірка інших соціологічних праць була видана посмертно в чотирьох томах під назвою *Science of Society* («Наука про суспільство», 1927).

<sup>3</sup> R. Dahrendorf, *Homo Sociologicus*, w: *Essays in the Theory of Society*, Stanford 1968: Stanford University Press.

Соціологію трактував як науку про «соціальне життя», тобто про всі явища, якими супроводжується створення і функціонування людських спільнот. Вважав, що ці явища треба досліджувати такими самими об'єктивними методами, якими досліджують явища природи. Адже всі вони впливають із чотирьох природних емоцій і потреб людини: голоду, сексу, марнославства та страху. Інтерес – це умови, що сприяють реалізації потреб. Інтереси в різних людей – різні, звідси – неминучий конфлікт інтересів, життєва конкуренція і боротьба, у якій виграють найсильніші. Важливим чинником, що визначає напруженість боротьби, є щільність соціального простору, густота населення.

Щоб закони еволюції (виживання найсильніших, природний добір тощо) діяли безперешкодно, поле боротьби мусить бути вільне від втручання держави, бо таке втручання суперечить природі. Ті, що програють у боротьбі за виживання, – безробітні, бездомні, неписьменні, злидарі, – самі в тому винні й не заслуговують ані допомоги, ані співчуття.

Ядром суспільства є соціальні правила, нормативні взірці поведінки, поширені в цій спільноті, що їх Самнер називав *folkways* (звичаями). Вони вказують правильний спосіб дій у всіх життєвих ситуаціях. *Folkways* поступово зміцнюються, проходячи чотири стадії: спочатку це тільки спроби задовольнити потреби, потім вони стають тим, «що зазвичай робиться», далі – тим, «що слід робити», аж нарешті – «другою природою», способом життя, про який уже не задумуються. Завдяки тиранії *folkways*, від впливу яких ніхто не може звільнитися, виникає соціальний порядок. Вища форма такого порядку – це моральна згода, оперта на правилах, підпорядкованих вищим цінностям: добру та правді. Часто вони набувають вигляду сильно санкціонованих заборон – табу.

Кожне суспільство має власний етос, тобто свій нормативний стиль: комплекс характерних йому звичаїв і моральних правил. Вони виникають із місцевих традицій і їх не можна вважати кращими чи гіршими від інших. Встановлені закони ефективні лише настільки, наскільки вони відповідають місцевому етосу, не порушують витворених спонтанно *folkways* і *mores*. Держава може лише підтримувати звичаї і моральні правила, але не може їх змінити.

#### ЛІТЕРАТУРА

W. G. Sumner, *Naturalne sposoby postępowania w gromadzie*, Warszawa 1995: PWN.

## Ціннісно-нормативні підсистеми: звичаї, мораль, право (закон)

Досі ми говорили про різноманітні форми, яких можуть набувати культурні правила, і про способи їх інтегрувати в більші структури – процедури, інститути й соціальні ролі. Але структурування ціннісно-нормативної системи може відбуватися і на підставі змісту правил. Класик американської соціології Вільям Г. Самнер першим поділив правила на три типи: «народні звичаї, мораль і право» (*folkways, mores and laws*)<sup>4</sup>.

<sup>4</sup> W. G. Sumner, *Naturalne sposoby postępowania w gromadzie*, Warszawa 1995: PWN (oryg. *Folkways*, Boston 1906: Ginn and Company).



Сьогодні ми говоримо простіше: звичаї, мораль і право. Вони творять три чіткі окремі підсистеми в межах ціннісно-нормативної системи кожного суспільства.

**Звичаї** – це дуже широка категорія правил, які супроводжують нас у щоденному житті, в усіх його проявах. Вони визначають, як ми одягаємося, як зачісуємося, що і як їмо, як вітаємося і прощаємося, у що бавимося, як проводимо вільний час, де зустрічаємося з друзями тощо. Важлива функція звичаїв – спростити нам життя, надати йому певного автоматизму, звільнити від необхідності думати про всі можливі опції і щоразу ухвалювати рішення у щоденних, банальних справах. На суспільному рівні звичаї є тим, чим є навички на рівні індивідуальної психології. Завдяки поширеним у моїй культурі звичаям я не мушу щоранку задумуватися про те, чи варто зав'язувати на шиї оцю кольорову смужку тканини, яка називається краваткою, одягати на роботу костюм чи піжаму, їсти сніданок ложкою, виделкою і ножом чи, може, паличками або руками, їсти пластівці з молоком чи, може, кров'янку з пивом, подати руку знайомому на вулиці чи, може, потертися з ним носами, вийти з роботи на обід о 13.00 чи о 14.00, на Різдво прикрасити ялинку чи, може, пальму, а на Великдень поділитися яйцем чи кокосовим горіхом тощо.

Такий **нерефлексивний автоматизм**, з яким ми піддаємося звичаям, спричинює те, що вони стають найбільш непомітними з усіх правил, ми трактуємо їх як очевидні й усвідомлюємо тільки тоді, коли стикаємося з альтернативними звичаями, з культурою, відмінною від нашої. Тут найсильніше закорінений наш **етноцентризм**, переконання у природності наших звичаїв і дивацтві звичаїв інших. А водночас саме тут заявляє про себе найбільший плюралізм і найбільшою мірою конвенційний характер цих повсякденних способів життя. У них немає нічого обов'язкового, ані універсального, кожна спільнота формує їх по-своєму. Література про подорожі сповнена розповідей про несподіванки, дивовижі та помилки, які нас чекають у чужих краях при зіткненні з їхніми переважно відмінними від наших звичаями.

Звичаї творяться спонтанно, знизу, виростають із масових дій, що поширюються і немовби об'єктивуються, не мають своїх ідентифікованих творців. Переважно вони також не є кодифіковані, хоч бувають винятки, наприклад, підручник т. зв. добрих манер (*savoir vivre*). Звичаїв не вчимося якимсь систематичним способом, радше набуваємо їх, імітуючи та тренуючи у процесі соціалізації.

Характерною рисою справ, що регулюються звичаями, є їхня приватність. Вони стосуються тих царин, які з точки зору інтересів інших людей є нейтральними, їх не стосуються, не втручаються у сферу їхньої свободи, не загрожують їм. Чи я замість краватки зав'яжу шнурок із торочками, чи з'їм на сніданок шніцель із капустаком, чи заспіваю, їдучи в трамваї, чи поцілую в руку шефа, а на робочому столі замість звичайного чаю покладу шоколад із вершками – все це має бути моєю **приватною справою**. Якщо так не є, то це тому, що люди негативно реагують на відмінність, а моя поведінка вибивається з тла нормальності. Однак негативні реакції будуть тут спонтанними, неформалізованими й відносно м'якими. Наприклад, мене можуть висміяти, потрактувати як дивака чи ексцентрика, зробити об'єктом пліток та анекдотів – словом, я можу потрапити під т. зв. сатиричні санкції. Мені можуть висловити якесь критичне зауваження чи догану. Часом я можу опинитися в певній ізоляції, а навіть стати об'єктом бойкоту з боку товаришів.

Гострота суспільних реакцій суттєво залежить від ступеня закоріненості **етноцентризму** чи навпаки – **толерантності**. А це пов'язано з тим, чи культура має гомогенний, монолітний характер, чи вона плюралістична та різнорідна. У другому випадку легше утвердитися толерантності, бо люди щодня стикаються з відмінностями, наприклад, етнічних, національних чи расових культур. Цим можна пояснювати виняткову толерантність багатокультурного американського суспільства, де навіть найексцентричніша поведінка не звертає на себе нічиєї уваги й нікого не обурює. Образно кажучи, саме тло є настільки мозаїчне та миготливе, що жодна барва на ньому не разить. І навпаки, суспільство закрите й монолітне набагато міцніше прив'язане до своїх звичаїв і рішучіше їх дотримується. Те саме, в меншому масштабі, стосується групових культур у межах кожного суспільства. Ті групи, які за природою своєї діяльності мають космополітичний характер, члени яких часто контактують поза межами групи, ідентифікують себе з середовищами міжнародного рівня і складу, легше миряться з відмінностями звичаїв, проявляють більшу толерантність. Прикладом є мистецьке, наукове, журналістське середовища. Натомість ті групи, діяльність яких є за своєю природою локальною, зазвичай більш нетолерантні. Приклад: працівники сільського господарства. Важливими чинником може бути місце проживання: одна річ – культурно різноликі міста, інша – гомогенні села. Важливу роль, без сумніву, відіграє освіта, яка

дає принаймні теоретичне знання про різноманіття звичаїв у різних людських спільнотах в історичному минулому й тепер.

Відмінними від звичаїв є **моральні правила**. Передовсім вони стосуються таких сфер життя, у яких дії однієї людини не є нейтральними для добра, щастя, здоров'я, успіху інших людей. Такі дії не можуть залишатися приватною справою, бо стосуються важливих інтересів інших людей, входять у простір їхньої автономії та свободи, можуть завдати їм болю або якось зашкодити. Це не лише моя справа, чи віддам я борг, оскільки втрати понесе мій кредитор. І якщо я обманюю, то це не є тільки моя справа, бо обманутий хтось інший. І коли я невірний у дружбі чи коли зраджую дружину, то це не є тільки моя справа, бо я топчуся по їхній довірі. Коли я ображаю знайомого, то це не є тільки моя справа, бо я принижую його гідність. І тим паче, коли я в когось стріляю, то це не є моя приватна справа, бо я відбираю в людини найбільшу цінність – її життя.

Отже, моральні правила стосуються найбільш фундаментальних взаємин між людьми, вони «регулюють рух» у тому міжлюдському просторі, який виникає внаслідок колективного способу життя людського роду. Вони є найсильнішим виявом суспільної природи людини. З цієї ж причини вони є найменш конвенційними, бо виражають певні спільні для всіх людей як представників людського роду **імперативи колективного життя**. Невипадково таким сильним моральним регулюванням охоплена, наприклад, та спільна для всіх людей форма існування, якою є сім'я. Моральні правила, оскільки вони належать до справ особливо важливих, часто кодифікуються у вербалізованих і формалізованих етичних системах, а також обґрунтовуються і легітимізуються через звернення до розуму (у світських філософських доктринах) або до одкровення (у релігійних концепціях). Іноді в них є конкретні автори, реальні або міфічні, – мислителі, пророки, релігійні лідери: категоричний імператив Канта, 10 Божих заповідей, Нагірна проповідь Ісуса Христа.

Порушення моральних наказів і заборон спричиняє набагато сильнішу реакцію суспільства, ніж у випадку звичаїв. Осуд набуває гостріших форм: від ізоляції, публічної критики, товариського остракізму, вигнання з групи, аж до самосуду. Яскравий приклад морального обурення спільноти і всього репертуару щоразу болісніших санкцій – це доля Ягусі з повісті «Селяни» Владислава Реймонта. Зазвичай санкції визначають спонтанно, під час колективної поведінки. Прикладом може

бути ситуація, коли люди відвертаються від особи, яку вони осуджують, і вона опиняється в ізоляції, про неї розпускають чутки, створюють негативний образ, а в крайньому випадку – чинять над нею групову розправу. Іноді санкції можуть бути результатом чіткіше спрямованих колективних дій, як наприклад, підпали абортівних клінік у США прихильниками руху на захист зачатого життя. Певну роль у мобілізації та спрямуванні громадської реакції також можуть відігравати визнані авторитети – священик, який проповідує з амвона, вїт чи староста, преса, відомий актор чи політик.

Третій вид культурних правил – це **право**. Щоб його вирізнити, найважливішим є не зміст регулювання, а радше його спосіб. Під цим оглядом право має трояку специфіку. По-перше, його не створюють спонтанно, а цілеспрямовано встановлює сама держава або від її імені. Отже, воно завжди пов'язане з якоюсь політичною організацією – від вождя племені чи ради старійшин аж до сучасних парламентів. По-друге, зважаючи на потребу в однозначності, автентичності й точності інформування громадян про те, що наказується, що забороняється, а що тільки дозволяється, право (закон) артикулюють у письмовій формі, публікують і систематизують у кодексах чи збірниках інструкцій. По-третє, на сторожі права стоїть особлива система санкцій, якими керують покликані до цього органи правосуддя: суди, прокуратура, поліція, адвокатура, пенітенціарна система. Ці санкції вирізняються тим, що їх накладають від імені держави, яка володіє монополією на застосування примусу, і фізичного також, щодо своїх громадян, а також щодо іноземців, які перебувають на її території.

Правовому регулюванню підлягає величезний діапазон соціального життя – від найдрібніших справ в адміністративних приписах аж до основних прав та обов'язків громадян у конституції. Право може входити у сферу конвенціональних звичаїв, включаючи в себе одні (наприклад, те, що ми їздимо правим боком дороги, а не лівим, або що зупиняємося на червоне світлі світлофора, а не на зелене, або що військові ходять у зеленій формі, а не в чорних спортивних костюмах, що носять кашкети, а не циліндри), а протиставляючись іншим (наприклад, забороняючи курити на робочому місці або сідати на газони).

Складнішим є співвідношення між правом і мораллю. Деякі сфери права морально нейтральні, але є і такі, що виразно входять у морально важливі сфери міжлюдських взаємин, як-от: кримінальне,

сімейне, спадкове право, ті розділи цивільного права, що регулюють статус власності тощо. Коли правове регулювання збігається з моральним почуттям спільноти, право отримує сильнішу **легітимацію**, його набагато легше застосовувати й виконувати. Натомість коли воно відхиляється від моральних правил, обов'язкових у конкретному суспільстві, то стикається із сильним опором. Самнер чітко стверджував, що право без підтримки моралі не має шансів бути реалізованим. Мабуть, він був великим оптимістом. Його твердження дуже справедливе щодо демократичних систем, однак ми добре знаємо, що в тоталітарних, авторитарних чи диктаторських системах аморальність законів трапляється надто часто. І тоді неможливо обійтися без жорсткого контролю, репресій, розбудованого апарату насильства, покликаного силою впроваджувати в життя закони, що спричиняють моральний спротив. Але навіть у демократії може виникнути проблема розбіжності моральних позицій серед різних сегментів суспільства. Тоді закони, які подобаються одним, можуть бути неприйнятними для інших. Із цього випливають, наприклад, наші теперішні дебати на тему легалізації смертної кари, посилення кар за злочини, допустимість абортів та евтаназії, реституції приватної власності тощо.

Крім трійці звичай – мораль – право існують ще деякі особливі групи правил, які відрізняються за своїми характерними змістовими ознаками. Згадаймо дві такі групи: мистецький стиль і моду. **Художній стиль** – це збір певних правил, які визначають не стільки те, що добре чи гідне (цим займається мораль), не стільки те, що прийнято та визнано (це сфера звичаїв), і не те, чого вимагає держава (це сфера права), як радше те, що вважають красивим. Отже, художній стиль передбачає **естетичні правила** писання поезії чи прози, малювання, різьблення, komponування музики тощо. Часом він витворюється спонтанно в колективних діях, не має конкретного творця (як у випадку фольклору); часом народжується внаслідок поширеного наслідування якогось індивідуального твору, що отримав ранг взірця; часом може бути кодифікований у вигляді мистецького маніфесту чи навіть розбудованої доктрини. Санкції, що підтримують такі взірці, переважно позитивні – визнання середовища або ширша слава, що спливає на тих, які творять у рамках прийнятого стилю. Негативні санкції – це неприязнь до традиціоналізму чи архаїчності або навпаки – до надмірного новаторства чи авангардності, яка очікує на тих, які не дотримуються канонів своєї епохи.

Іншим цікавим різновидом культурних правил є **мода**. Мода близька до звичаю, бо ж стосується доволі поверхових справ – того, у чому ходимо, що слухаємо, які фільми дивимося, які книжки читаємо. Від звичаїв моду відрізняє набагато більша мінливість, а також набагато більш суворий тиск, який вона чинить на своїх послідовників. Мода змінюється доволі швидко, але в той час, коли вона панує, її диктат категоричний, вона монополює визначає належну поведінку, дискваліфікуючи будь-які інші. У результаті доходить до дуже виразної **уніформізації суспільства** – щоправда, тимчасової, але на той період, поки мода тримається, доволі відчутної. Отже, мода заспокоює одночасно дві суперечливі тенденції, досить поширені серед людей. З одного боку, прагнення до змін, **новаторства**, оригінальності, а з другого – до **конформістського підпорядкування** тискові спільноти. З одного боку, прагнення вирізнитися серед інших (тих немодних, які не знають, що шпильки вже не носять), а з другого – бажання розчинитися у спільноті, мімікрувати, уподібнитися до інших (всіх тих модних, що вже ходять на танкетках).

Мода, на відміну від більшості звичаїв, рідко твориться спонтанно, знизу. Вона є радше цілеспрямованим витвором центрів моди, який пропагують і поширюють всіма можливими засобами маркетингу й реклами. Вона є важливою рушійною силою споживацької економіки, яка потребує, щоб люди почувалися змушеними купувати певні товари, але й щоб через якийсь час були вимушені їх викидати та купувати щось нове.

## Цілісність і конфліктність ціннісно-нормативної системи

Створеним із таких різноманітних елементів, з такою різною сферою і силою впливу, різної тривалості, різного змісту, ціннісно-нормативним системам рідко буває притаманна цілісність та когерентність. Тут проявляються три історичні тенденції. Перша, згідно з якою в міру еволюції та розвитку суспільства взірці та правила **ускладнюються** і дедалі більше розрізняються, **диференціюються**. У первісних суспільствах найпростіші форми соціального життя не вимагали складного регулювання. Достатньо було цілісного «моноліту звичаїв», про який писав Самлер.

Ще на початку ХХ ст. соціальні антропологи виявляли релікти таких примітивних суспільств і стверджували, що в них панувала велика простота та когерентність норм і цінностей. Наприклад, так описував суспільство Тробріанських островів Броніслав Маліновський.

Але в сучасному суспільстві все цілком інакше. Воно незмірно складніше; охоплює силу-силенну дій, контактів, взаємодій, соціальних стосунків, професій, організацій, груп, інститутів тощо. Нормативна культура, яка все це регулює, також дуже складна за своєю природою. Друга тенденція – це відхід від первісної ізоляції культур до щораз більшого їх **контакту, взаємного впливу, змішування**. Наскільки племенні острівні суспільства були буквально замкнені у власному світі, також і у світі норм – звичаїв, традицій, – настільки ж із збільшенням кількості контактів, посиленням міграції, розвитком засобів транспорту і комунікації нормативні культури втратили свою однорідність і в сучасному суспільстві перетворились на конгломерат змістів, надзвичайно перемішаних, що походять з різних джерел. Третя історична тенденція – це дедалі більше **пришвидшення** соціальних **змін** у ході історичного процесу. Соціальне оточення, у якому люди жили в примітивному чи в традиційному суспільствах, змінювалося дуже повільно. Не тільки в тому сенсі, що люди народжувалися і помирали в тому самому суспільстві, а й у тому, що навіть протягом багатьох поколінь умови їхнього життя суттєво не змінювалися. Не змінювалися й відповідні норми та цінності. А нині вже в масштабі однієї біографії навколишній соціальний світ зазнає фундаментальних змін. Темп інновацій у всіх сферах величезний і диктує постійну зміну способу життя, а тим самим і зміну **стилю життя**: звичаїв, моралі, законів. У рамках одного покоління нормативна культура іноді може фундаментально змінитися, а особливо добре це видно під час революцій, переломних змін суспільного ладу, фундаментальних технологічних переворотів. Сучасну людину в кожний момент немов бомбардують правила різної генези: найдавніші, давні, нові й найновіші, – які по-різному регулюють ті самі прояви життя.

Ці три тенденції призводять не тільки до різнорідності, але й до внутрішніх суперечностей у рамках ціннісно-нормативної системи, які проявляються в кількох формах. Першу, на яку вказав Еміль Дюркгайм наприкінці ХІХ ст., він же назвав **аномією**. Вона стосується нормативної культури загалом. Це стан, коли нормативна система втрачає внутрішній

порядок і зв'язність та перетворюється на хаос. Дороговкази поведінки – цілей і засобів – стають нечіткі, неоднозначні. Люди втрачають відчуття того, що добре, а що погано, що достойне, а що ні, чого варто прагнути, а чого уникати, які методи дозволені, а які заборонені. **Дезорганізація** нормативної культури – означає **дезорієнтацію** членів спільноти. Це настільки болісний стан, що Дюркгайм бачив у ньому причину одного з різновидів самогубств, який він назвав аномічними самогубствами.

Дещо **вужче розуміння аномії** впровадив 1938 року Роберт Мертон. Аномія – це, в його розумінні, не будь-який нормативний хаос, а тільки специфічна розбіжність між цінностями, визнаними в цьому суспільстві, і нормами, які мають служити досягненню цих цінностей. Ідеться про такі норми, які мають реальні шанси на застосування. Буває так, що через систему цінностей культура нав'язує всім членам суспільства якісь спільні цілі. Наприклад, в американській культурі це: матеріальний успіх, високий рівень життя, щасливе сімейне життя. І водночас система норм вказує, якими є бажані способи досягнення цих цілей. Знову звертаючись до американської культури, можна назвати такі норми: здобування освіти, напружена дисциплінована праця, професійна кар'єра. Однак для деяких, значних сегментів суспільства (наприклад, чорношкірого населення чи інших етнічних меншин), ці норми можуть бути нереалістичними в тому сенсі, що доступ до освіти може бути для них утруднений, проявиться професійна дискримінація, професійне зростання буде обмежене певною «стелею», вище від якої рідко кому вдається піднятися. Для таких груп цінності, які їм нав'язують, перебувають у суперечності з реалістичними нормами. Це, власне, і є стан аномії. Мертон стверджує, що такий стан підштовхує до **злочинних вчинків**, тобто до того, щоб люди реалізовували цілі, які відповідають суспільним очікуванням, але альтернативними, не визнаними в цьому суспільстві способами.<sup>5</sup>

Третя форма суперечностей у межах ціннісно-нормативної системи – це добре вже відомий нам **конфлікт ролей**: розбіжність суспільних очікувань, пов'язаних із різними соціальними позиціями (статусами), які одночасно займає індивід, наприклад: конфлікт між сімейними та професійними обов'язками (див. Схему 10а).

---

<sup>5</sup> R. K. Merton, *Social Structure and Anomie*, w: R. K. Merton on *Social Structure and Science*, P. Sztompka (red.), Chicago 1996 [1938]: The University of Chicago Press, s. 132–152.



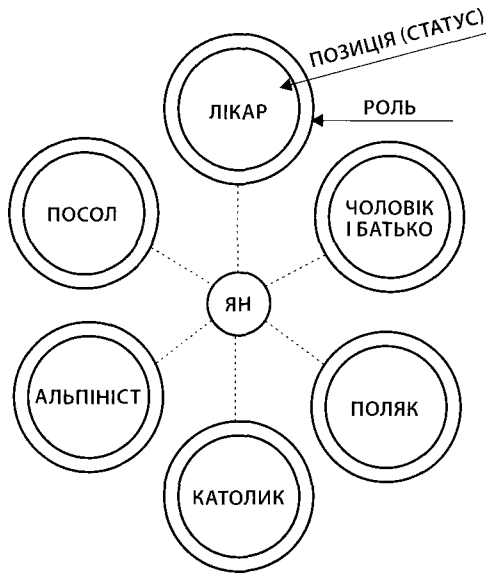


Схема 10а. Конгломерат позицій і ролей («втїлення» Яна):

Четверта форма – це конфлікт у межах однієї ролі, тобто в рамках однієї соціальної позиції, **між сегментами ролі**, а отже, очікуваннями, що виходять від різних партнерів, членів соціального кола, які займають щодо цієї позиції периферійні статуси. Наприклад, дирекція закладу вимагає від працівника підвищити ефективність, а колеги з бригади – підтримувати темп праці на звичайному рівні (пор. Схему 10б).



Схема 10б. Партнери ролі (контакти лікаря «як лікаря»).

Ще одна, п'ята, суперечність виникає у рамках поодинокого сегменту ролі, коли очікування якогось партнера виявляються внутрішньо суперечливими. Називаємо це **амбівалентністю норми**. Наприклад, пацієнт очікує від лікаря особистої турботи, співчуття до його страждань, делікатності, а водночас хоче, щоб його вилікували; лікування може вимагати болісної і важкої терапії або ризикованої операції, і лікар при цьому мусить зберігати холодну, професійну дистанцію.

Наступна, шоста можливість – це конфлікт між нормативними підсистемами, коли ту саму поведінку по-різному трактують, наприклад, законодавство і мораль. Тут говоримо про **нормативну антиномію**. Так званий малий кримінальний кодекс у Польщі, який діяв одразу після Другої світової війни, вимагав, наприклад, доносити на членів сім'ї, що явно суперечило моральним принципам сімейних цінностей та солідарності. Інший приклад – ситуація, коли мораль або закон забороняють поведінку, глибоко закорінену у звичаях. Велика Британія недавно була майданчиком великої публічної дискусії на тему «Полювання на лиса» – масового звичаю, коли пси люто, жорстоко шматують лиса. Віддавна вже заборонені в Мексиці півнячі бої досі є поширеною, хоч і таємною розвагою.

Інший тип антиномії може виникати в межах поодинокі нормативної підсистеми, коли вона містить правила, що вимагають одночасно **протилежних способів поведінки**: одне правило щось забороняє, а інше – те саме дозволяє або, що гірше, – зобов'язує. Зокрема це трапляється у тих ділянках права, де є величезна кількість різних приписів, виданих у різні часи найрізноманітнішими органами, що неймовірно ускладнює утримання когерентності.

Усі згадані випадки виникають у межах однієї культури. Але ми також знаємо, яким великим є різноманіття культур, що не має серйозних наслідків доти, доки культури ізольовані. Однак коли культури контактують, стикаються між собою, наприклад, у ситуації завоювання, міграції чи глобалізації, тоді це легко стає джерелом **міжкультурних конфліктів**. Особливо це стосується нормативної сфери. В епоху колоніалізму локальні племінні звичаї різко стикалися із правовими вимогами, що їх нав'язувала адміністрація країни-метрополії. Християнізація приносила моральні вимоги, наприклад, стосовно сімейного життя чи сексуальних стосунків, що відрізнялися від тих, які панували в місцевих релігіях. У наш час глобалізація капіталістичної культури накидає споживацькі цінності й пропагує гонитву за матеріальним успіхом, що

стикається з опором у традиційних суспільствах, які задовольняються звичним для себе рівнем добробуту.

Дев'ятий тип суперечностей впливає з того, що в рамках одного суспільства і властивої йому культури можуть виникати вимоги, різні за часом походження. Довговічність одних норм й цінностей може бути довшою, інших – коротшою; у кожний момент ціннісно-нормативна система складається з елементів дуже давніх, давніх, нових і найновіших. Їхній зміст може бути взаємно нескоординований. У цьому випадку йдеться про **нормативну асинхронність**, виявом чого є анахронічність уже неадекватного, але й далі дійсного спадку минулого, що конфліктує із новими способами життя. Наприклад, польський героїко-романтичний синдром, який походить іще з періоду поділів Польщі, може конфліктувати з вимогами позитивістської «органічної праці», дисципліни, раціональності та ефективності – яких вимагає життя в сучасній, суверенній країні.

На важливий різновид цієї ситуації та суперечність десятого типу натрапляємо в рамках одного суспільства, у якому протягом короткого часу відбувається глибока, радикальна й усебічна **культурна зміна**. Нові правила життя суперечать давнім нормам й цінностям, глибоко закоріненими в пам'яті, ментальності, щоденних звичках і в тому, що французький політолог ХІХ ст. Алексіс де Токвіль називав «рефлексами серця» тих самих людей, того самого покоління. Виникає своєрідний дуалізм двох культур, які ще деякий час співіснують: старої і нової. Назвімо цей випадок **культурним дисонансом**. Він супроводжує революції, зміни ладу, радикальні технічні інновації. У Польщі культурний дисонанс дуже виразно проявився після зламу 1989 року. Десятиліттями у Польщі формувалася своєрідна нормативна система реального соціалізму. Один її пласт – офіційних норм – творився внаслідок пропагандистської, освітньої діяльності й ідеологічної індоктринації. Наприклад, визнання егалітаризму й заборона майнової нерівності, опікунська роль держави і, відповідно, претензії громадян на отримання опіки. Другий пласт – неофіційних норм – поставав як спонтанна, захисна реакція та адаптація суспільства до нав'язаних умов життя. Наприклад, опортуністська норма «не висуватися», згода працювати абияк, пасивність у громадських справах. Соціалістична пропаганда та соціалістичний *habitus* – якщо взяти термін, який запровадив французький соціолог П'єр Бурдьє, – сформували своєрідний культурний синдром, який іноді називають *homo sovieticus*. Злам устрою спричинив те, що культурні

очікування мало не з дня на день зазнавали діаметральних змін. Нова система з її трьома інституційними стовпами – капіталістичним ринком, демократичною політикою і свободою думки – диктувала цілком інші правила. Цю суперечність можна підсумувати як серію протиставлень:

КУЛЬТУРА РЕАЛЬНОГО СОЦІАЛІЗМУ	↔	ДЕМОКРАТИЧНА, РИНКОВА КУЛЬТУРА
КОЛЕКТИВІЗМ	↔	ІНДИВІДУАЛІЗМ
ЕГАЛІТАРИЗМ	↔	МЕРИТОКРАТІЯ
ПЕРЕСІЧНІСТЬ	↔	УСПІХ
ВПЕВНЕНІСТЬ І БЕЗПЕКА	↔	РИЗИК
ФАТУМ	↔	АКТИВНІСТЬ
ОПІКУНСТВО	↔	ЖИТТЯ НА ВЛАСНИЙ РОЗСУД
ЗВИНУВАЧЕННЯ СИСТЕМИ	↔	ОСОБИСТА ВІДПОВІДАЛЬНІСТЬ
ПАСИВНА ПРИВАТНІСТЬ	↔	ГРОМАДСЬКА АКТИВНІСТЬ
ЗАНУРЕННЯ В МИНУЛЕ	↔	ОРІЕНТАЦІЯ НА МАЙБУТНЄ

Схема 11. Культурний дисонанс

Втім інертність культури, про яку ми згадували вище, стійкість давніх, уже неадекватних норм і цінностей, спричинює те, що ми досі постійно спостерігаємо напруження і нормативні конфлікти, хоч після зміни ладу минуло вже багато часу; деякі автори вважають це головною причиною повільнішого, ніж передбачалося, темпу перетворень.

Ми назвали аж десять різних проявів невідповідності ціннісно-нормативної системи. Кожна з цих ситуацій зокрема – а вони ж здебільшого накладаються одна на одну – ставлять перед індивідом серйозні питання: як діяти, до чого прагнути? Внутрішньо нецілісна, суперечлива культура не відповідає на ці питання однозначно. Колись сформульована в соціології думка, що індивід – це щось на зразок маріонетки, яку урухомлюють мотузки культури (cultural dope), виявляє свою явну неслухність. Людина завжди постає перед необхідністю **вибору**, визначення власного ставлення до нормативних вимог. Вона завжди має у своєму розпорядженні поле **суб'єктивної свободи**, на якому може по-різному реалізувати багатий репертуар дій, що пропонує ціннісно-нормативна система. Пильніше подивімось до того, як по-різному люди ставляться до культурних норм і цінностей.

## Підпорядкування нормам: конформізм і девіація

Коли люди поводяться згідно з нормами, які їх стосуються (тобто стосуються їхньої соціальної позиції чи ситуації, у якій вони діють, і не скасовуються через якісь особливі обставини), то говоримо, що вони поводяться **по-конформістськи**. Натомість коли вони поводяться не відповідно до цих норм, то кажемо, що їхня поведінка є **девіантною**. У цьому розумінні конформізм і девіація – об'єктивні терміни, які фіксують узгодження або неузгодження поведінки із взірцем і абстрагуються від мотивацій, які схиляють людей до цього. Це також описові терміни, аксіологічно нейтральні, які не містять ані позитивної, ані негативної оцінки такої поведінки.

Однак розрізнення між конформізмом і девіацією проведено дуже грубою лінією. Потрібні тонші критерії, ніж тільки об'єктивна узгодженість чи неузгодженість поведінки з нормою. Якщо ми пригадаємо собі, що, як кінцевий предмет регулювання, людські дії – в рамках утилітаристської чи телеологічної моделі – можна розкласти на способи і цілі, а правила, які їх стосуються, – на норми і цінності, – то можна припустити, що люди будуть по-одному ставитися до перших, а по-іншому – до других. У рамках однієї і тієї самої процедури (тобто типового зв'язку норм і цінностей) вони можуть дотримуватися норм, але відкидати цінності, або навпаки, приймати цінності, але не визнавати норм. Таке спостереження дало підстави для відомої типології, яку 1938 року запропонував Роберт Мертон.<sup>6</sup> У ній є п'ять можливостей.

Перша – це просто конформізм, тобто прийняття всієї процедури – і норм, і пов'язаних із ними цінностей. Наприклад, поведінка тих американців, які прагнуть реалізувати свої мрії про успіх, високий матеріальний стандарт і добробут завдяки професійній кваліфікації і дисциплінованій, добросовісній, напруженій праці. Решта чотири можливості – це різні види девіації, а отже, відхилення від правил. Одна, яку Мертон окреслив як «**інновація**», – це прийняття цілей, що їх диктують поширені цінності, але пошук нових способів їх реалізації, відмінних від нормативно приписаних. Це часткове підпорядкування вказаній суспільством процедурі – визнання тільки його цінностей, але відкинення норм. Так діє звичайний злочинець, який має ті самі життєві цілі, що й порядний громадянин: успіх, багатство, добробут, – але замість того, щоб багато

<sup>6</sup> R. K. Merton, там само.

років вчитися і важкою працею просуватися по кар'єрній драбині, він хоче піти навпростець – пограбувати банк, вкрати автомобіль, перевезти контрабандою наркотики. Так чинить і той студент, який має високу і спільну з іншими, прийняту в конкретній культурі ціль – отримати високу оцінку, але замість того, щоб ходити на лекції, сидіти в бібліотеці та вчитися, він вирішує на іспиті списати в товариша. Це, звісно, однозначно негативні приклади. Втім до цієї категорії девіацій належить також лікар, який, щоби врятувати пацієнта, ризикуючи, застосовує новий, цілком не прийнятий у медичному середовищі метод лікування. Або вчений, який у пошуках істини пориває із загальноприйнятою парадигмою і починає «наукову революцію». Щоби вписати в цю форму девіації випадки з протилежним аксіологічним значенням, Мертон використовує для неї нейтральний термін – «інновація».

Протилежна ситуація, яку Мертон називає «**ритуалізмом**», – це коли люди судомно тримаються певних традиційних способів поведінки, тобто ревно виконують норми, але при цьому цілковито абстрагуються від цілей, які мали би бути таким чином реалізовані, а отже, ігнорують відповідні цінності. Це, знову ж таки, часткове, вибіркоче застосування приписаної в культурі процедури: виконання тільки її норм, а оминання цінностей. Так діє горезвісний бюрократ, готуючи розлогі звіти, яких жоден керівник не читає, а відразу викидає у смітник. Так діє святенниця, яка механічно відбиває молитви в церкві, а одночасно думає, як допекти сусідці. Так чинять робітники проданого італійському консорціуму Варшавського металургійного заводу, коли ідуть маршем під Сейм, вимагаючи підвищення платні. Ті форми протесту, які мали сенс при соціалізмі і приносили результати, тепер, у нові часи, виявилися хибно адресованими та втратили свою ціль. Однак було б помилкою вважати, що всі випадки ритуалізму мають негативне значення. Дотримання певних ритуалів, які вже не ведуть до тієї цілі, якій вони мали служити, може мати самостійну цінність – наприклад, сприяти інтеграції групи, акцентувати на її ідентичності.

Третій вид девіації – це «вихід із гри», резигнація або ще – **ретритизм**. Це цілковите й пасивне відхилення. Означає, що індивід відкидає всі приписані в культурі процедури – і норми, і цінності. Так чинять маргінали, волоцюги, наркомани, алкоголіки, які з різних причин відкидають такі визнані цінності, як добробут чи освіта, а також такі норми, як праця чи виховання. Вони самі визначають своє місце поза суспільством і притаманною йому культурою. До цього можуть призвести й обставини, у яких

індивід не винен і яких не планував. Такою у багатьох випадках є ситуація безробітних, які де-факто втратили можливість дотримуватися загальноприйнятої життєвої процедури – працювати та заробляти. В іншому масштабі й в іншому контексті так чинить і науковець, який відмовляється від нових досягнень, наукової кар'єри та припиняє дослідницьку діяльність, обмежуючись тільки адміністративними справами чи викладанням.

Четверта форма девіації в розумінні Мертона – «**бунт**». Це також повна девіація, але не пасивна, а активна. Означає відкидання обов'язкових процедур з усім їхнім багажем норм і цінностей, але водночас пропозиція альтернативних процедур: нових способів життя, що реалізують нові норми й нові цінності. Коли молодь бунтує проти гонитви за грошима й гедоністичним споживацтвом, проти індивідуалістичної конкуренції, егоїстичного кар'єризму і атомізації суспільства, пропонуючи взамін відродження інтимних спільнот, міжлюдської солідарності та творчих форм самореалізації, то це означає розрив з усією панівною капіталістичною культурою. Виявом такого бунту є різні контркультурні рухи, секти, комуни. Часом такі пошуки альтернативи ідуть у деструктивному напрямі, а іноді стають зародками нової культурної системи. Коли Рональд Інґлґарт фіксує появу у світі нового явища – «**постматеріалістичної культури**», – то виявляється, що вона виникає власне з різних форм бунту проти матеріалістичної культури, яку застали бунтарі. Як зауважує сам Мертон, те, що сьогодні осуджують як ересь, завтра може стати ядром нової культури.

Тип регулювання Ставлення до взірця	НОРМА, ЩО РЕГУЛЮЄ ЗАСОБИ	ЦІННІСТЬ, ЩО РЕГУЛЮЄ ЦІЛЬ
<b>КОНФОРМІЗМ</b>	+	+
<b>ІННОВАЦІЯ</b>	-	+
<b>РИТУАЛІЗМ</b>	+	-
<b>РЕЗИГНАЦІЯ (РЕТРИТИЗМ)</b>	-	-
<b>БУНТ</b>	-/+	-/+

Таблиця 12. Види конформізму й девіацій згідно з Р. Мертоном

Мертонову типологію можна розширити, додавши кілька категорій, якщо більшою мірою взяти до уваги суб'єктивне ставлення до культурних норм і відокремити його від об'єктивного їх дотримання. Адже не завжди є так, що недотримання якоїсь вимоги означає її несхвалення. Звичайна злочинність не конче означає заперечення правового порядку – вона може означати лише те, що хтось ухиляється від виконання вимог закону, щоб отримати якусь вигоду для себе. Злодій обурюватиметься і голосно кликатиме поліцію, якщо хтось його обкраде: видно, що він не відкидає вимоги «не кради», а тільки звільняє себе від неї. Симптомом такого ставлення до норми є прагнення до анонімності, приховування факту девіації. Кожний злочинець мріє про «досконалий злочин», тобто такий, який не буде викритий. Натомість цілком протилежна мотивація керує опозиціонером, бунтівником чи революціонером. Тут девіація супроводжується повним несхваленням, відкиненням традиційної культури і має сенс лише настільки, наскільки вона видима, бо покликана публічно заманіфестувати незгоду з існуючими правилами, показати альтернативні способи життя. Починаючи від одностроїв панків, скінхедів чи сатаністів, через публічні маніфести, вуличний вандалізм, аж до терористичних актів чи самоспалення – такою є гама засобів, якими демонструють радикальний протест. Цю форму девіації, незалежно від того, чи вона має деструктивний зміст чи креативний, називаємо **нонконформізмом**.

Конформізм також може мати різні обличчя. Дотримання правил може супроводжуватися загальним переконанням, що їх слід дотримуватися, попри їхній зміст, і що не наша справа оцінювати їхню доцільність. Так чинить той, хто скрупульозно дотримується букви закону, бо визнає авторитет закону і вважає, що дотримуватися приписів – це слушна річ. Таку настанову називаємо **легалізмом**. У цікавих міжнародних дослідженнях провели спостереження, як люди переходять вулицю вночі, коли немає жодного руху. Деякі, бачачи червоне світло, явно визнавали за собою право власної раціональної оцінки ситуації, розглядалися і спокійно переходили. А інші чекали, поки не засвітиться зелене. Ті другі – то власне і є легалісти. Дослідження свідчать, що їхня кількість різна в різних культурах. Є суспільства, де постійно всі переходять на червоне світло, а є такі, у яких всі чекають. Це залежить від **авторитету закону**, його престижності в тому суспільстві, хоч деяку роль також відіграє психологічна схильність: конформізм як особистісна риса або, навпаки, – анархістські тенденції. Попри те, що термін «легалізм» прямо стосується



царини права, його можна поширити й на інші нормативні підсистеми. Коли, наприклад, вірянин виконує Божі та церковні заповіді, відмовляючи собі у праві хоч якось оцінювати доцільність посту чи сповіді, а тільки піддаючись авторитетові Церкви, – це також випадок легалізму.

Протилежністю до легалізму є **негативізм**, або, як іноді кажуть, контраформізм. Це також прояв нерелексивного ставлення до правила, при якому індивід абстрагується від його змісту, а відкидає лише зважаючи на джерело. Таке часто трапляється серед дітей, які конфліктують із сім'єю або яких не визнають у школі, – це поведінка на зло батькам чи наперекір учителям, всупереч їхнім очікуванням і заборонам. Конфлікт поколінь може виявлятися у демонстративному непослуху молодих, стилізації способу життя через протиставлення себе світові «предків». В іншому масштабі, так звана **громадянська непокора** щодо невизнаної, чужої чи нав'язаної влади – це відкидання будь-яких встановлених нею законів, навіть коли вони раціональні. Загалом це явище чітко видно у стосунку до т. зв. **негативних референтних груп**, які ми характеризували в Розділі 11. У Мертоновій типології це явище іде в парі з категорією «бунту».

Аспект постави  Аспект дій	ПРИЙНЯТТЯ ПРАВИЛА		НЕПРИЙНЯТТЯ ПРАВИЛА	
	ЗМІСТУ	ДЖЕРЕЛА	ЗМІСТУ	ДЖЕРЕЛА
<b>НЕВІДПОВІДНІСТЬ ДІЙ ПРАВИЛУ</b>	ЗВИЧАЙНА ДЕВІАЦІЯ		НОНКОНФОРМІЗМ	КОНТРАФОРМІЗМ (НЕГАТИВІЗМ)
<b>ВІДПОВІДНІСТЬ ДІЙ ПРАВИЛУ</b>	КОНФОРМІЗМ	ЛЕГАЛІЗМ	ОПОРТУНІЗМ	

Таблиця 13. Дія і соціальні правила

Остання форма конформізму – **опортунізм**. Це дотримання регулятивної норми, попри її невизнання. Скажімо, я вважаю певні норми чи цінності позбавленими сенсу, шкідливими, негідними, а попри те їх виконую. Причина такої поведінки – страх наразитися на санкції, втратити визнання групи, загроза ізоляції. Також може йтися про отримання з цього якоїсь вигоди. Такий спосіб поведінки доволі поширений. Опортуністами є всі, хто вчасно платить податки, попри те, що мало є таких, які не вважали б їх занадто високими. Опортуністом є атеїст, який щонеділі ходить до церкви, бо боїться осуду сільської громади. Опортуністом є абстинент, який змушує себе пити з колегами, бо не хоче зіпсувати собі стосунків на роботі. А також той, хто приєднується до протестного руху, хоч зовсім не переймається ідеалами цього руху, а просто хоче після революції отримати високу посаду.

## Найважливіші поняття розділу

**АМБІВАЛЕНТНІСТЬ НОРМИ:** розбіжність очікувань, що їх диктує окрема норма.

**АНОМІЯ:** стан хаосу серед норм і цінностей, руйнування однозначних дороговказів поведінки.

**БУНТ:** відмова від обов'язкових процедур, з усім багажем норм і цінностей, але водночас пропозиція альтернативних процедур – нових способів життя, що реалізують нові норми й нові цінності.

**ДЕВІАЦІЯ:** поведінка, що не узгоджується із суспільними правилами (нормами та цінностями), які стосуються конкретного індивіда й ситуації, у якій він діє.

**ДОЗВІЛ:** правило, яке допускає, але не заохочує, ані не вимагає певного способу поведінки чи реалізації якоїсь цілі.

**ЗАГАЛЬНА ПРЕВЕНТИВНІСТЬ:** стримувальний ефект для потенційних злочинців публічно здійсненого або анонсованого покарання.

**ЗВИЧАЇ:** конвенційні правила, по суті, нейтральні для блага інших, що спонтанно виникають у колективі, стосуються повсякденного суспільного життя та відносно слабо санкціоновані.

**ІННОВАЦІЯ:** прийняття цілей, продиктованих поширеними цінностями, але пошук нових способів для їх реалізації, відмінних від нормативно приписаних. Це часткове підпорядкування процедури, вказаній культурою: прийняття тільки її цінностей, але відкидання норм.

**ІНСТИТУТ:** набір правил, пов'язаних із конкретним соціальним контекстом, у якому реалізуються схожі, важливі соціальні функції.

**КОНТЕКСТ ПРАВИЛА:** виразно сформульовані або імпліцитно прийняті передумови, що визначають ті ситуації і тих суб'єктів, яких це правило стосується.

**КОНФОРМІЗМ:** ситуація, коли люди чинять згідно з правилами, які їх стосуються (тобто мають стосунок до їхньої соціальної позиції, до ситуації, у якій вони діють, і не є призупинені через якісь специфічні обставини).

**КУЛЬТУРНИЙ ДУАЛІЗМ (ІНАКШЕ – КУЛЬТУРНИЙ ДИСОНАНС):** ситуація, що виникає після глибоких суспільних зламів, коли давня і нова культури зіштовхуються між собою і гостро конфліктують.

**КУЛЬТУРНІ ІМПЕРАТИВИ:** категорична вимога певного способу поведінки або реалізації певної цілі, які є загально визнаними в цьому суспільстві.

**КУЛЬТУРНІ НОРМИ:** правила, предметом яких є слушні, очікувані, обов'язкові способи та методи дій, тобто належні засоби для досягнення цілі.

**КУЛЬТУРНІ ЦІННОСТІ:** правила, предметом яких є бажані, гідні, слушні цілі.

**ЛЕГАЛІЗМ:** буквальне і скрупульозне дотримання правил без огляду на їхній зміст, згідно з переконанням, що завжди варто підпорядковуватися обов'язковим принципам.

**МОРАЛЬ:** сукупність норм і цінностей, порушення яких спричиняє гострий осуд спільноти, оскільки вони стосуються основних і універсальних проблем міжлюдських взаємин, розв'язання яких не є другорядним для добра партнерів.

**НЕГАТИВІЗМ (ІНАКШЕ – КОНТРАФОРМІЗМ):** нерелексивне негатиwне ставлення до правила, незалежно від його змісту, а тільки з огляду на джерело, з якого воно походить.

**НОНКОНФОРМІЗМ:** деwіація, яку демонструють публічно, щоб висловити протест проти обов'язкових норм або цінностей.

**НОРМАТИВНА АНТИНОМІЯ:** інакше, навіть суперечливе регулювання того самого питання різними нормативними підсистемами (наприклад, закон інакше регулює, ніж мораль) або різними нормами в рамках тієї самої підсистеми.

**НОРМАТИВНА АСИНХРОННІСТЬ:** співіснування норм і цінностей, що походять з різних історичних періодів.

**ОПОРТУНІЗМ:** дотримання правил, попри їх невизнання і переконаність у їх неслухності.

**ПАРТИКУЛЯРНІ НОРМИ:** такі, що реалізуються тільки в одному соціальному контексті, виникають у рамках тільки якогось одного інституту.

**ПЕРСОНАЛЬНА ВІДНОСНІСТЬ НОРМИ:** визначення, кого стосується це правило, через вказівку на позиції (ролі), що потрапляють під дію цього правила.

**ПРАВО:** система встановлених і кодифікованих норм і цінностей, на захисті яких стоять особливі інститути, уповноважені застосовувати державний примус.

**ПРЕФЕРЕНЦІЇ:** правила, що описують wzірцеві, героїчні ідеали поведінки, якої, однак, важко вимагати від усіх.

**ПРОЦЕДУРИ:** зв'язки норм і цінностей, що регулюють типові способи досягнення конкретних цілей.

**РЕЗИГНАЦІЯ (РЕТРИТИЗМ):** відкидання індивідом всієї приписаної в культурі процедури – і норм, і цінностей.

**РИТУАЛІЗМ:** вперте слідування певним традиційним способам поведінки, тобто ревне дотримання норм, при цілковитому абстрагуванні від цілей, які мав реалізувати цей спосіб поведінки, тобто ігноруючи відповідні цінності.

**СИТУАТИВНА ВІДНОСНІСТЬ НОРМИ:** визначення, часто імпліцитне, у яких ситуаціях конкретне правило зобов'язує, а в яких - його можна порушити.

**СОЦІАЛЬНА РОЛЬ:** комплекс пов'язаних із конкретною соціальною позицією норм і цінностей, приписаний для цієї позиції і обов'язковий для кожного, хто цю позицію займає.

**СОЦІАЛЬНІ САНКЦІЇ:** суспільна реакція – каральна або винагороджувальна – на нормативно регульовані дії, тобто такі дії, з якими пов'язані певні суспільні очікування.

**УНІВЕРСАЛЬНІ (ІНАКШЕ – МІЖІНСТИТУЦІЙНІ) НОРМИ:** такі, що застосовують у багатьох соціальних контекстах, належать до сфери багатьох інститутів.

**ЦІННІСНО-НОРМАТИВНА СИСТЕМА:** комплекс правил - норм і цінностей, які стосуються всіх проявів суспільного життя, - характерний для конкретної культури.



## Розділ 14

# Культура довіри

Розглядаючи в Розділі 5 феномен довіри, ми трактували його як особливий вид морального зв'язку між конкретними особами – тією, яка виявляє довіру, і тією, яка гідна або не гідна довіри, котра відповідає або не відповідає очікуванням того, хто довіряє. Ми говорили також про індивідуальні схильності – про імпульсивну довірливість або, навпаки, параноїдальну підозріливість, які можуть керувати діями людей. Але схильність довіряти або, навпаки, не довіряти може набути колективного, суспільного характеру. Довіра або недовіра можуть стати «соціальними фактами» у сенсі, який описав Еміль Дюркгайм, тобто стати чимось таким, що є спільне для членів ширшого колективу, зовнішнє щодо кожного з них і змушує кожного до такого чи іншого ставлення до інших. Довіра або відсутність довіри тоді стають **соціальним правилом**, а не тільки особистою звичкою, **нормативним очікуванням**, а не тільки індивідуальною схильністю. Тут ми доходимо до нового виміру довіри – **виміру культурного**. Культурні норми, що стосуються довіри, – це історично накопичені наслідки групового досвіду. Як запис доброго або лихого минулого досвіду конкретної спільноти, вони можуть суттєво модифікувати актуальні калькуляції та індивідуальні особистісні схильності. У крайніх випадках культурні імперативи можуть цілковито пригнічувати будь-які раціональні аргументи, а також ті індивідуальні схильності, які суперечать таким імперативам.

Культурно мотивована довіра або недовіра може бути вибірковою. Культурні правила можуть вимагати довіри або недовіри до деяких об'єктів. Наприклад, поляки досить одноставно вважають, що більшої довіри заслуговують імпортні автомобілі, ніж вітчизняні, що варто довіряти священикам і не довіряти політикам, що армія заслуговує довіри, а поліція – ні, що треба довіряти американцям, але ніколи – росіянам, що безпечніше довіритися білим людям, ніж темношкірим. Значення культурного чинника зростає, коли ідеться про абстрактні об'єкти: фірми, посади, соціальні ролі, інститути, організації, суспільні устрої, народи, а отже, він найсильніше проявляється у випадку довіри позиційної, інституційної та системної. Бо ж мало хто володіє достатньою інформацією і компетенцією, щоб самому раціонально оцінити, гідні довіри такі надзвичайно складні об'єкти чи ні. Тоді дуже важливою стає узагальнена, традиційна культурна орієнтація, яка часто набуває вигляду стійких стереотипів і забобонів.

Однак культурні імперативи впливають не лише на наше ставлення до окремих об'єктів і на нашу вибірккову довіру. Вони можуть вимагати й узагальненої довіри або узагальненої недовіри, нав'язувати «атмосферу», або «клімат» довіри чи недовіри до всіх об'єктів. Такий випадок узагальненої «**культури довіри**» чи узагальненої «**культури недовіри**» (інакше – «культури цинізму») особливо цікавий і тягне за собою серйозні наслідки. Порівняльні міжнародні дослідження, які проводив Рональд Інглегарт<sup>1</sup> у рамках «World Value Survey» («Світове дослідження цінностей»), демонструють, як різні країни розташовуються між полюсами узагальненої довіри й узагальненої недовіри. Вражає те, що коли зіставити цю шкалу зі шкалою економічного добробуту, шкалою доброго функціонування демократії і шкалою задоволення («щастя») громадян, то більш-менш ті самі країни перебувають вгорі і ті самі внизу. Словом, заможні країни, які мають добре управління і дають своїм громадянам задоволення від життя, часто мають також дуже високий рівень культури довіри. «Культура має значення», – пишуть в заголовку відомої книжки Лоуренс Гаррісон і Самуель Гантінгтон.<sup>2</sup> Такою самою мірою це стосується і культури довіри.

<sup>1</sup> R. Inglehart, *Modernization and Postmodernization. Cultural, Economic and Political Change in Forty-Three Societies*, Princeton 1997: Princeton University Press.

<sup>2</sup> *Kultura ma znaczenie*, L. E. Harrison, S. P. Huntington (red.), Poznań 2003: Wydawnictwo Zysk i S-ka.



Пригадуючи наш аналіз довіри в Розділі 5, зауважмо, що довіра чи недовіра можуть ґрунтуватися на двояких відношеннях. Коли ми робимо наші «ставки» щодо того, як інші люди вчинять у майбутньому, на підставі оцінювання їхньої надійності, то таке відношення є **епістемологічним**. Ми можемо оцінити їх правильно, можемо помилитися. Епістемологічна помилка призводить до наївної, всупереч фактам, легковірності або навпаки – до нічим не виправданої параноїдальної тривоги. Втім коли підставою нашої довіри або недовіри є особиста схильність або культурні вимоги, відношення має інший характер – не так епістемологічний, як генеалогічний. Теперішні орієнтації – індивідуальні (особистісні) чи групові (культурні) – впливають із накопиченого і закодованого певним чином минулого досвіду – особистого та колективного. Допоки теперішня ситуація продовжує тенденції минулого, наша орієнтація має підстави. Помилка інерції з'являється тоді, коли сучасність суттєво пориває із минулим, стає тереном радикальних змін. Тоді традиційна недовіра може зберігатися в нових умовах, які вже дають підстави, щоб повернути довіру (як це відбувалося, наприклад, у посткомуністичній Центрально-Східній Європі, коли до вже демократично обраних органів влади й далі ставилися з традиційною недовірою, яка походила з іншої епохи). І навпаки – традиційна довіра може тривати в нових умовах, які вже вимагають більшої обережності й недовіри (як наприклад, у модернізованій після Другої світової війни Японії). Цинізм і наївність – це два аспекти такої генеалогічної інерції. І тут також є асиметрія, на яку ми вже звертали увагу: набагато легше знищити спадок довіри, ніж подолати тягар недовіри.

## Структурні джерела культури довіри

Творення культурно санкціонованого загального клімату довіри (або недовіри) має величезне значення для функціонування суспільства. Варто задуматися над детермінантами цього явища.

Перша категорія важливих чинників – це **історична спадщина**, тобто спільна, історично зумовлена тенденція конкретного суспільства виявляти довіру або, навпаки, недовіру до різних об'єктів. Минула доля може схилити до оптимізму, надії та довіри або навпаки – представити каталог поразок чи невдач, які нав'язують песимізм, підозріливість і недовіру.

Однак історія – це лише тло сучасності. Вирішальну роль у генеруванні довіри або недовіри відіграє актуальний **структурний контекст**. До цієї, другої, категорії можна зарахувати ось які структурні чинники. По-перше, надзвичайно важливою є нормативна стабільність або навпаки – нормативний хаос (аномія). Якщо система соціальних правил, які вказують бажані цілі та належні засоби людських дій, добре артикульована, несуперечлива, прозора й легітимована, виникає відчуття порядку, передбачуваності, плановості та **екзистенційної безпеки**. Вже тільки цього одного досить, щоб виникла загальна довіра інструментального типу – очікування справного функціонування системи, окремих інститутів, ролей та осіб. Якщо до того ж зміст правових, моральних і звичаєвих норм гарантує справедливість, чесний бізнес, соціальну безпеку, захист громадян, права людини тощо, тоді також створюється і загальна довіра аксіологічного чи опікунського типу. І навпаки, хаотичні, суперечливі, слабко легітимовані норми (нормативна аномія) роблять дії випадковими й непередбачуваними, творять відчуття анархії, невпевненості та загрози. Загальна інструментальна недовіра, сприйняття системи як цілком неефективної, є в таких умовах природною реакцією. Якщо до того ж зміст норм сприймається як несправедливий, аморальний або упереджений, то виникає також недовіра аксіологічного чи опікунського типу, переконаність у тому, що зло переважає і ні на кого не можна покластися.

По-друге, важливе значення має **прозорість суспільної організації** або навпаки – неясність і скритість політичних та господарських структур. Те, що ми знаємо й розуміємо, викликає довіру. Якщо структуру інститутів, їхні цілі та принципи діяльності, компетентність і досягнуті результати виразно видно, якщо їх легко зрозуміти й можна проконтролювати, – то ми почуваємося безпечно та наділяємо такі інститути довірою. Зазначають, яке велике значення для формування загальної довіри має простота податкової системи. І навпаки, якщо структура й функціонування інститутів нечіткі, приховані, заплутані, важкозрозумілі – природною реакцією буде загальна недовіра.

Третій чинник – це **міцність соціального порядку** або навпаки – розпливчастість і короточасність організацій та інститутів. Якщо соціальна організація, структура інститутів, а також цивілізаційне та технічне середовище повсякденного життя міцні й незмінні або, в крайньому разі, зазнають поступових, керованих, передбачуваних змін – відчуття екзистенційної

безпеки виявляється в загальній довірі. А от коли відбувається швидка та радикальна суспільна зміна, раптова й несподівана, без чіткого напрямку і зрозумілого сенсу, екзистенційна безпека опиняється під питанням і виникає загальна недовіра. Історія великих революцій виразно свідчить про цей механізм руйнування довіри. Дуже чітко цей ефект спостерігався у посткомуністичних країнах до середини 1990-х років, і тільки згодом громадяни почали «освоювати» нову систему й відчувати її як нормальну.

Четвертий чинник – це **підпорядкування влади вимогам закону** або, навпаки, свавілля і брак відповідальності державних органів. Обмеження компетенції, процедурні рамки, нагляд і контроль за чиновниками, численність інститутів і можливість оскаржувати рішення – усе це сприяє витворенню загальної довіри. Цей ефект виявляється ще сильнішим, якщо зміст владних рішень сприймають як слухний, справедливий і такий, що служить добру громадян. І навпаки, свавільна, необмежена, неконтрольована, непередбачувана влада створює можливості для зловживань, породжує страх і в результаті – загальну недовіру. Тим паче, якщо рішення такої влади сприймають як суб'єктивістські, егоїстичні й такі, що ігнорують суспільне благо.

П'ятий чинник – це послідовна **реалізація прав громадян і ретельне виконання обов'язків** влади або, навпаки, – безсилля громадян і всюдозволеність влади. Коли існують незалежні інститути, до яких можна звернутися по захист порушених прав (суди, трибунали, арбітраж), а також інститути, які примушують неухильно виконувати обов'язки (прокуратура, поліція), члени суспільства почувуються захищеними від зловживань, обману, злочинності та виявляють загальну довіру. Цей ефект посилюється, якщо ці інститути діють швидко, справно, об'єктивно, керуючись суспільними інтересами. Натомість якщо неможливість реалізувати свої права, зловживання правами інших чи невиконання обов'язків не супроводжуються санкціями, то ми маємо почуття невпевненості, небезпеки й реагуємо загальною недовірою. Ще гірше, коли відповідні органи виглядають в очах громадян як необ'єктивні або продажні.

## Суб'єктивні чинники культури довіри

Описана конфігурація структурних умов може сформувати культуру довіри або недовіри лише тоді, коли стане **об'єктом сприйняття** і відповідної реакції членів суспільства. У людському суспільстві жодні структури не діють самі собою, безпосередньо, їх завжди урухомлюють дії людей, для яких ці структури є своєрідним арсеналом засобів. Ті самі структурні умови можуть бути по-різному сприйняті та викликати різні реакції, залежно від якостей тих людей, які сприймають і які реагують. Так у нашій теоретичній моделі з'являються **суб'єктивні чинники** як третя категорія важливих детермінант – окрім історичних і структурних, що впливають на формування атмосфери довіри чи недовіри. Ці чинники можна впорядкувати, розділивши на дві групи. З одного боку, немає сумніву, що існує синдром персональних особливостей і рис, які сприяють створенню загальної довіри, і протилежний синдром, який схиляє до недовіри. З другого боку, це вирішують ті соціальні ресурси (соціальний капітал), які є або яких немає у розпорядженні індивіда.

До першої категорії – **особистих якостей** – віднесемо високі прагнення, активізм, оптимізм, орієнтацію на майбутнє, визнання успіху. Вони формують ту загальну просуспільну, активістську орієнтацію, у якій загальна довіра є природною складовою. І навпаки, відсутність високих прагнень, пасивність, песимізм, прив'язаність до минулого, прагнення зберегти *status quo* творять альтернативну орієнтацію, з якою пов'язана загальна недовіра. До другої категорії суб'єктивних чинників – **капітальних ресурсів** – належить освіта, майно, контакти і знайомства, сімейна підтримка, стан здоров'я, релігійність, духовне багатство. Володіючи такими ресурсами, людина отримує своєрідний захист від життєвих небезпек, серед яких і ті, що пов'язані з невдалим визначенням адресата довіри та руйнуванням довіри. Отже, загальна довіра несе в собі більшу відкритість і готовність ризикувати. А от брак таких ресурсів означає, що ризик, пов'язаний із виявленням довіри, непомірно зростає. Обманута довіра може означати життєву катастрофу; звідси – сильніша, немовби захисна, схильність до загальної недовіри.

Цю теоретичну модель можна представити такою схемою:

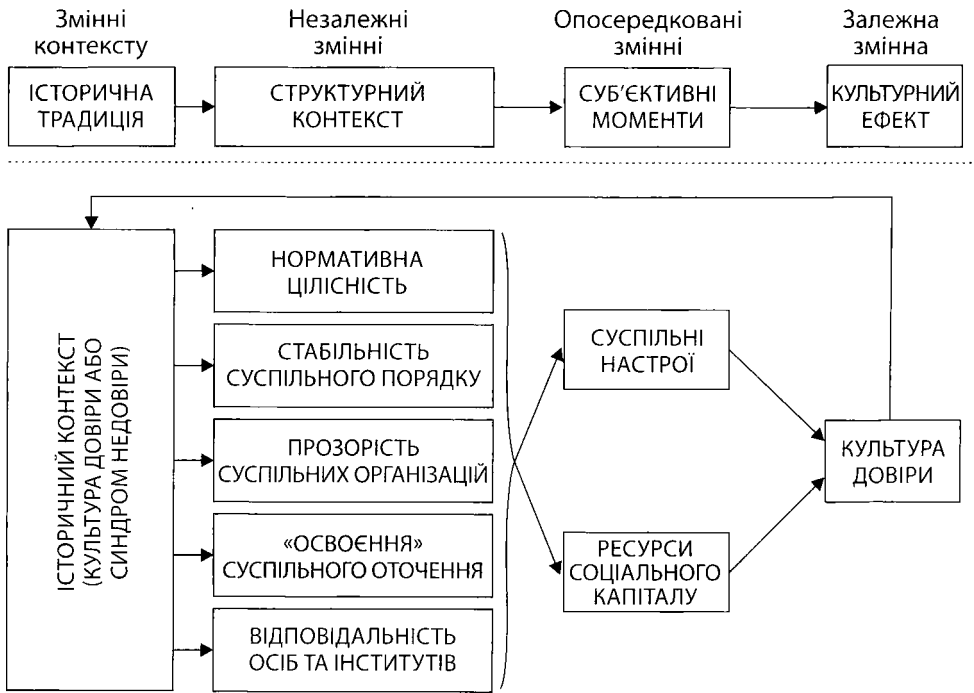


Схема 14. Генеалогія культури довіри

Коли довіру й недовіру трактують як **культурні орієнтації** – щодо вибраних об'єктів чи як узагальнені «культури» – довіри або недовіри, то ми не можемо обґрунтувати їх епістемологічно, покликаючись на вірогідність предметів, на які спрямована ця довіра чи недовіра. Неможливо сказати про культуру довіри чи культуру недовіри, що вони мають підстави або що вони безпідставні. Це радше якась випадковість, що з'явилася у суспільстві в результаті унікального поєднання історичних причин, структурних та суб'єктивних обставин. Але з'явившись, вони мають важливі наслідки – функційні та дисфункційні. У випадку, коли вони впливають із достатньо багатого й однозначного досвіду минулого, і культурно закодовану довіру (коли це був досвід позитивний), і культурно закодовану недовіру (коли це був негативний досвід) можна, звісно, зрозуміти й виправдати. Але те, чи є вони функційними, залежить від конкретної, актуальної, а не від історичної ситуації суспільства. Функційність виправданої минулим досвідом загальної довіри або

загальної недовіри, очевидно, має сенс тільки тоді, коли минулий досвід неминуче тиражуватиметься в майбутньому. Тим часом у житті суспільства трапляються радикальні, фундаментальні, революційні зміни. Тоді давній досвід стає анахронічним. Однак культура, у правилах якої він був закодований, надзвичайно інертна, вона завжди відстає від змін в інших сферах – економіці, політиці, геополітиці. У результаті культурні правила (стереотипи, забобони), які наказують не довіряти певним народам, етнічним чи расовим групам, економічним елітам, правлячим групам та іншим, виявляються не виправданими в новій ситуації. Їхнє інерційне тривання, всупереч новому, протилежному досвіду, унеможливує використання шансів, що їх створила суспільна зміна, консервує ворожість, дистанцію, ізоляцію, відчуження. Отже, вони є суспільно дисфункційними. І так само нова ситуація може зробити неактуальним попередній культурний досвід, що формував традицію довіри до певних об'єктів чи осіб. Культурні правила, що вимагали довіри до певних інститутів, груп чи соціальних ролей, можуть стати неадекватними в новій ситуації. Їхнє інерційне тривання, всупереч новому, явно протилежному досвідові, пригнічує необхідний критицизм, скептицизм, а також унеможливує приведення в дію захисних стратегій, протестні чи опозиційні дії. Отже, вони є суспільно дисфункційними.

Немає сумніву, що виникнення культури довіри – це корисна для суспільства ситуація. Вона розширює простір для відкритих, інноваційних, спонтанних дій, підвищує рівень мобільності, активності, свободи суспільства, стимулює інтенсивність взаємодій, зміцнює соціальні зв'язки, веде до консолідації спільнот і так розвиває потенціал самоперетворення суспільства, його суб'єктність. Поширення культури довіри зворотно впливає на власні ж структури, що її обумовили, підвищуючи нормативну стабільність, прозорість суспільної організації, надійність соціального порядку, відповідальність влади, виконання прав і обов'язків. Так урухомлюється позитивна спіраль самопідтвердження, зміцнення і поширення довіри.

Протилежна ситуація виникає у випадку поширення культури недовіри, навіть коли історично це виправдано. Культура недовіри, яка призводить до млявості, пасивності, обережності, опортунізму, соціального дистанціювання, атомізації, відчуження, знижує суб'єктивний потенціал суспільства, його здатність до творчого, інноваційного саморозвитку та самоперетворення. Ба більше, культура недовіри

чинить зворотний, зміцнювальний вплив на структурні патології, які спричинилися до її виникнення. Отже, ще більше посилюється стан нормативної аномії, непрозорість і прихованість суспільної організації, нестабільність суспільного порядку, свавілля влади, безсилля громадян, порушення прав і невиконання обов'язків. Урухомлюється деструктивна спіраль, що призводить до подальшого поглиблення загальної недовіри.

## Передумови для практики

Оскільки культура довіри – це бажаний стан, то природно виникає запитання, чи можна її формувати і як це робити. І навпаки – чи можна вилучити шкідливий синдром недовіри і як це зробити? Представлена теорія довіри дає змогу окреслити напрям можливих практичних дій, особливо важливих тоді, коли – як у нашому суспільстві – минулий досвід залишив глибоко закодований інстинкт недовіри. Єдине, чого змінити безумовно не вдасться, – це історія. Історичну спадщину, яка несе традицію довіри або недовіри, необхідно трактувати як даність. Об'єктом нашого впливу можуть бути тільки складові сучасності, тобто передовсім те, що в нашій моделі окреслюється як **структурні чинники**, контекст, у якому протікає суспільне життя. Кожен із виокремлених п'яти структурних чинників може стати об'єктом політичної програми. Послідовна нормотворча активність і впорядкування існуючого законодавства, розкриття таємниць суспільної організації – механізмів функціонування економіки й політики, створення відчуття стабільності та неперервності економічних процесів і політичних заходів, верховенство закону й відповідальність влади на всіх рівнях, розбудова інститутів, які захищають громадянські права та громадський порядок, повна реалізація прав і суворе виконання обов'язків – ось деякі стратегії, розвинути які дає нам змогу представлена модель. Це те, що стосується безпосередньо політики.

Решта – справа ще складніша, бо безпосередньо стосується **суб'єктів**, членів суспільства. З одного боку, ідеться про збільшення ресурсів громадян – їхні освіти, доходи, соціальні зв'язки, стан здоров'я, сімейну підтримку, духовне багатство. Все це – складові своєрідного страхового полісу, який допомагає сміливо та відкрито, з довірою ставитися до інших. Окремий напрям діяльності – це формування різними способами

активістських і просуспільних відносин, оптимізму, високих прагнень, орієнтації на майбутнє. Ну і врешті, треба протидіяти патології сім'ї, щоб забезпечити добрі умови ранньої соціалізації та розвивати різноманітні програми, спрямовані на підвищення загального морального рівня суспільства, щоб зменшувати шанси зустрічі з болісним досвідом обману довіри на пізніших етапах життя. Тільки тоді з'явиться шанс сформулювати «імпульсивну довірливість» як стійку рису.

Словом, шанси культури довіри збільшуються в міру того, як суспільство стає багатшим, а люди – чеснішими. Водночас у процесі наближення до цього завжди недосяжного, утопічного ідеалу будівництва культури довіри через формування сприятливого для неї структурного контексту може бути важливим дієвим чинником.

## Найважливіші поняття розділу

**БАЛАНС ДОВІРИ:** характерна для конкретного індивіда чи інституту сукупність об'єктів, до яких виявляють довіру, а також сукупність суб'єктів, які виражають довіру до цього індивіда чи інституту.

**ДОВІРА:** виражене в діях щодо партнера очікування, що його реакція буде для нас корисною. Іншими словами – зроблена в умовах непевності ставка на сприятливі дії партнера.

**ЗАГАЛЬНА ДОВІРА:** готовність діяти, оперта на апріорному очікуванні, що більшість людей та інститутів діятимуть нам на користь.

**ІМПУЛЬСИВНА ДОВІРЛИВІСТЬ:** різною мірою розвинена в людей індивідуальна схильність виявляти довіру апріорі.

**ІНСТИТУЦІЙНА ДОВІРА:** довіра до великих організацій, а через них – до маси анонімних функціонерів і представників цих організацій, що виконують у них різні соціальні ролі.

**КОМЕРЦІЙНА ДОВІРА:** рішення зробити покупку засноване на переконанні в тому, що цей товар – не підроблений, має належну якість і не протермінований, а опосередковано на переконанні в добросовісності та компетентності виробників цих товарів.



**КУЛЬТУРА ДОВІРИ:** загальна довіра, що пронизує всю спільноту і трактується як обов'язкове правило поведінки (метафорично – клімат, або атмосфера довіри в суспільстві).

**КУЛЬТУРА НЕДОВІРИ (ІНАКШЕ – КУЛЬТУРА ЦИНІЗМУ):** поширена узагальнена підозріливість до осіб та інститутів, яка наказує безнастанно відстежувати й контролювати їхні дії під впливом страху перед шахрайством, зловживаннями, брехнею, недобросовісністю, змовами, таємними діями.

**М'ЯКІ ЗМІННІ:** складні для емпіричної операціоналізації, але дуже важливі чинники соціального життя у сфері культури, групової ментальності, суспільної свідомості, колективної ідентичності, міжлюдських зв'язків, емоцій та суспільних настроїв тощо.

**ОСОБИСТА ДОВІРА:** скерована до конкретних, відомих нам осіб.

**ПОЗИЦІЙНА ДОВІРА:** апіорі скерована до кожного, хто займає певну, гідну довіри соціальну позицію (виконує певну роль).

**РЕПРЕЗЕНТАТИВНІ ДІЇ (ІНАКШЕ – ДІЇ ЗА ДОРУЧЕННЯМ):** дії від імені інших осіб, спрямовані на захист їхніх інтересів.

**РЕПУТАЦІЯ:** відома нам історія попередніх дій осіб чи інституцій, які послідовно і в різних ситуаціях виявляли достоїнства, яких ми очікували, – ефективність, раціональність, добросовісність, шляхетність тощо.

**РИЗИК:** імовірність негативних наслідків дії, яка була виконана в умовах непевності.

**СИСТЕМНА ДОВІРА:** почуття екзистенційної безпеки, оперте на переконанні в ефективності, порядності, справедливості суспільно-політичної системи чи устрою, у якому ми живемо.

**ТЕХНОЛОГІЧНА ДОВІРА:** віра в надійність технічних систем, які нас оточують у сучасному світі, використання яких необхідне для нашого життя, однак, таємниці функціонування яких нам невідомі. Це непрямий прояв довіри до конструкторів та операторів цих систем.



## Розділ 15

# Суспільна свідомість

Окрім правил, які навчають людей діяти, культура містить ідеї, які навчають їх мислити. Соціальна сутність людини полягає не тільки в тому, що більшість дій не є приватною справою людей, а реалізують взірці, продиктовані культурою, але й у тому, що ідеї, які ми формулюємо, не є нашими приватними вимислами – ми черпаємо їх із культури. Культура забезпечує нас готовими сенсами: віруваннями, переконаннями, поглядами. Але передовсім культура забезпечує нас тим фундаментальним знаряддям, без якого мислення і формулювання хоч би яких переконань було б неможливе, а саме – **мовою**. У цьому розділі ми проаналізуємо той сегмент культури, що містить ідеї, які поділяє конкретне суспільство, які є зовнішніми щодо кожного індивіда та йому нав'язаними. Називаємо цей сегмент ідеальною культурою. Інший, більш традиційний термін на означення цього сегмента – суспільна свідомість.

## Мова – інструмент ідеї

Коли ми думаємо, то послуговуємося скороченнями, асоціаціями, що представляють деякі складні стани чи явища. Передовсім ми користуємося різними **знаками**. Коли чуємо грім, то передбачаємо, що надходить гроза; коли пес гарчить і вишкіряє зуби, то боїмося, що він може напасти; коли бачимо, що плита в кухні червона, то знаємо, що вона

гаряча, коли червоніє людина, то здогадуємося, що їй соромно. Зв'язок між знаком і тим, що він означає, природний у тому сенсі, що впливає з якихось об'єктивних закономірностей: метеорологічних, зоологічних, фізичних, біологічних. За умови, що всі знають ці закономірності, знак означає те саме для всіх.

Набагато складнішим мисленневим скороченням є **символ**. Зв'язок між символом і тим, що він означає, не є природним, не впливає з жодних об'єктивних закономірностей чи необхідності – він має цілковито умовний, конвенційний характер. Символ – це щось інше, ніж предмет, із яким ми маємо справу: малюнок столу – це не те саме, що стіл, а записи «стіл», *table*, *mesa*, *tavola* – вже ніяк не нагадують стола. Але коли ми читаємо «стіл», то в нашій уяві з'являється дошка на чотирьох ногах. Ба більше, якщо ми скажемо «стіл» комусь, хто є членом нашої спільноти, то в його уяві теж виникне цей предмет. Як це можливо? Зв'язок символу з подією чи об'єктом, що їх цей символ позначає, є результатом певної конвенції, домовленості: ми вирішуємо, що таке ось поєднання цих чотирьох літер – «стіл» – буде пов'язане в нашій уяві з певним предметом оздоблення. Хто це вирішує? Іноді окрема людина. Дитина, наприклад, на стіл може сказати по-своєму – «тіл». Це її приватна, індивідуальна конвенція. Батькам тоді важко зрозуміти, про що дитина говорить, бо вони не були учасниками цієї конвенції. Міжлюдська комунікація, порозуміння можливе тільки тоді, коли поєднання символів з об'єктами стають **спільною конвенцією** у спільноті, коли всі її члени «домовляються», що про конкретні предмети оздоблення вони будуть говорити «стіл», іншими словами – коли символам надають таке саме, спільне значення, бачать за ними ті самі об'єкти, ті самі явища чи події. Такі спільні символи, значення яких поділяють усі члени спільноти, стають її власністю, «соціальними фактами» у значенні Дюркгайма. Іншими словами, вони входять у культуру.

Людське мислення є символічним і оперує такими скороченими, конвенційними, спільними для конкретної групи означеннями різноманітного досвіду, подій і явищ, з якими ми стикаємося. Складну систему взаємопов'язаних символів, що є надбанням певної спільноти, називаємо **мовою**. Багато авторів вважають, що здатність творити символи і ними користуватися, а отже, володіти мовою – це визначальна риса людського роду й головний секрет його успіхів і переваг.

Символи, які ми використовуємо в нашому мисленні, дуже різноманітні. Це можуть бути певні **матеріальні предмети**, яким надають особливого значення. Тотем як символ племені, прапор як символ нації, корона як символ монархії, хрест як символ християнства – це перші-ліпші приклади. Такі об'єкти мають суто символічне значення. Також трапляються матеріальні предмети, які мають ужиткове значення, але, як певний додаток, їм надають ще й символічного значення. Розкішний автомобіль, годинник фірми «Rolex» чи взуття італійської фірми «Gucci» в деяких середовищах є символами успіху та заможності. Мобільний телефон чи комп'ютер на письмовому столі донедавна, поки не стали загальнопоширеними, були символами особливої професійної активності й успіху. Роль символу можуть відігравати й **кольори**: чорний – символ жалоби, червоний – символ комунізму, зелений – символ вільної дороги, рожевий – символ хорошого настрою. Часто символами є і **жести**: кивок головою, помах рукою, погроза пальцем, постукування по чолі. Тоді говоримо про **мову жестів**. Конвенційне значення можуть мати також деякі наші пози, які називаємо **мовою тіла**. Нахилення корпусу вперед, тобто поклін, є символом поваги або – коли це діється на сцені – виявом вдячності за аплодисменти. Якщо хтось обертається до когось спиною, то це сигнал образи й закінчення розмови. Коли людина морщить чоло, то це означає глибоку стурбованість. Коли футболіст підстрибує, брикає козликком або мчить до трибун, то це символізує його радість із приводу забитого гола. Роль символів виконують і **пiктограми**, або ж іконічні знаки, – спрощені зображення, певною мірою подібні до того, що вони мають означати. Тоді говоримо про **мову зображень**, зорових образів. Зображення літака вказує шлях до аеродрому, зображення виделки і ножа означає ресторан, зображення валізи – камеру зберігання, а листа – пошту. Такий тип символів особливо часто використовують там, де перетинаються люди з різних культур, і можна сподіватися, що піктограми вони найлегше засоціюють з тим, що ті означають. Однак найважливіший тип символів – це **слова**, мовлені та писані, тобто укладені в певному порядку значки чи звуки, які є вже цілком і повністю конвенційними, а завдяки цьому нескінченно багаті на можливості позначати будь-який людський досвід, аж до найтонших переживань і найособливіших прикмет навколишнього світу. Складне зібрання слів (словник), а також схем їх поєднання у більші структурні одиниці, у речення, тексти тощо (граматика) творить мову у вузькому значенні цього слова – усну та писемну.

Мова, як і культура, може бути пов'язана з різномасштабними спільнотами. Найчастіше ми асоціюємо мову з етнічними групами чи народами. Тоді говоримо про етнічну, національну мову або – з іншої перспективи – про **природну мову**, тобто мову, яка була спонтанно витворена протягом довгої історії великої територіальної спільноти і якою послуговуються члени цієї спільноти. Деякі теорії нації трактують спільність мови як істотний визначальний елемент нації. Якщо навіть кожна нація витворює свою мову, то це не означає, що тільки нації є творцями мови. Мова постає і в інших спільнотах – і менших, і більших порівняно з нацією. Існують своєрідні мови професійних груп чи середовищ: юридична, наукова, церковна, політична, військова, спортивна, журналістська. Є окрема молодіжна мова, мова тюремна. З'являються мови, спеціально розроблені для певних технічних чи професійних цілей, які використовують в певних групах: наприклад, комп'ютерна мова, мова авіації, азбука Морзе, шрифт Брайля для незрячих, сигналізація у мореплаванні та інші. Своєрідна мова імен, прізвищ, гасел, приповідок, зворотів може виникнути в сім'ї чи в колі друзів. А на другому кінці шкали – згадана раніше мова жестів чи піктограм є наднаціональною, універсальнішою і тому нею так охоче послуговуються туристи. Також і природні, національні мови можуть набувати наднаціонального значення, як колись латина чи французька мова, а в наш час щоразу очевидніше це відбувається з англійською.

Мова – це фундаментальна складова ідеальної культури. У суспільстві вона виконує кілька важливих функцій. По-перше, створює можливість для **реєстрації** спостережень і досвіду, запису знань та інформації, а також їх передавання наступним поколінням. Таку роль в дописемних суспільствах виконувала усна мова. Однак часовий горизонт усного передавання досить обмежений, від дідів до онуків. До того ж факти легко забуваються, їх добирають, ідеалізують, перекручують, прикрашають. У результаті під час усного переказу протягом кількох поколінь відбувається значна деформація переказуваного. Це можна порівняти з відомою дитячою грою «Зіпсований телефон». Винайдення письма – величезний крок уперед. Запис – значно триваліший, ніж пам'ять. Слухати можемо тільки живих, а читати можемо й розповіді давно померлих. Отже, часовий горизонт накопичення знань та інформації значно поглиблюється. Також розширюються його просторові межі. Уже можна не тільки слухати розповіді свідків подій, безпосередньо контактуючи з ними, але й читати роздуми

та спостереження людей, які жили в далеких краях і з якими ніколи не особисто не зустрічалися. Завдяки писемній мові знання може поширюватися далеко поза межі місця і часу, у яких його було здобуто. Писаний текст важче змінити, спотворити, його завжди можна перевірити, проконтролювати, визначити його автентичність.

Друга функція мови – це міжлюдська **комунікація**. Як ми вже згадували, мова – основне знаряддя контактів та взаємодій. Розмова – це стандартна, найчастіша форма взаємодії. Подібну роль виконує листування. Завдяки писанню можемо комунікувати не безпосередньо, а «віртуально» з цілком нам не знайомими особами: письменниками, поетами, журналістами, вченими. Без мови неможливий був би поділ праці, співробітництво, колективні дії та багато інших, типових для людського суспільства способів функціонування.

По-третє, мова – дуже важливий чинник формування внутрішньої солідарності групи і водночас її відмежування від зовнішніх груп. Розмовляти однією, спільною мовою, а отже, розуміти одне одного – це важливий елемент групової **ідентичності**, почуття «ми». Натомість послуговування іншою мовою часто визначає кордон, за яким уже є чужі, «вони». Очевидно, що так є у випадку народів, етнічних груп, регіонів. Але той самий механізм спостерігаємо і в інших групах. Тюремний жаргон буде виразну стіну між в'язнями та тюремним персоналом або ширше – усім зовнішнім суспільством. Шкільний жаргон буде бар'єр між поколіннями дітей і батьків. Військовий чи поліцейський жаргон акцентує на жорстких, чоловічих, сповнених ризику умовах функціонування цих спільнот. Про те, наскільки це важливо, свідчить той факт, що особа, щоб бути прийнятою в таких групах, мусить спочатку опанувати їхній спосіб мовлення. Легітимацією ідентичності, доказом лояльності щодо групи може бути, наприклад, постійне вживання лайки чи нецензурних висловів.

Врешті, по-четверте, мова дає змогу реалізувати типові для людини просоціальні прагнення – товариські чи, як іноді говорять, стадні. Люди мають, як ми пам'ятаємо, сильну автотелічну мотивацію бути з іншими. Зустрічі друзів, гутірки, розмови при трапезі, балачки за пивом, скандування в натовпі уболівальників, товариський спів полкових чи патріотичних пісень, братання під час пиятик – все це відбувається із вживанням спільної мови, що дає учасникам почуття належності та захищає від болісного для людини стану самотності.

## Від індивідуальної свідомості до суспільної

За допомогою мови, яка є знаряддям, почерпнутим із культури, ми формулюємо ідеї, переконання, погляди. Це не означає, що всі вони автоматично стають елементами культури. Багато з них становлять наш **приватний досвід**, який ми зберігаємо для себе, не ділячись ним з іншими. Навіть томик віршів, який ми ховаємо до шухляди й нікому не показуємо, не стає елементом культури. Бо він не входить, як прийнято казати, в **«суспільний обіг»**, не стає доступним для інших.

Тільки тоді, коли деякі ідеї, переконання, погляди будуть представлені публічно, вони мають шанс увійти до культури. Але тільки шанс, бо самої тільки **публічності** недостатньо; треба щоб їх визнали, **прийняли** інші члени вузької чи ширшої соціальної групи. Тільки тоді, коли ці ідеї і переконання поділятимуть інші, коли вони стануть предметом якогось консенсусу, то отримують статус Дюркгаймових «соціальних фактів» або ж культурних фактів. Бо тільки тоді вони відриваються від тих, хто їх сформулював, стають чимось зовнішнім щодо індивідуальної свідомості. А крім того, тільки тоді вони починають чинити на членів спільноти певний тиск як загально визнані ідеї, з якими не випадає не погоджуватися. Вони визначають те, у що в цій спільноті вірять, про що і як думають та говорять. Вони немовби повертаються на рівень індивідуальної свідомості, але вже не своїх творців, а всіх решта членів спільноти, які приймають ці ідеї як свої і готові їх поширювати та захищати. Звісно, що в підсумку мислять і формулюють переконання лише окремі особи. Але коли ці переконання, зібрані разом і узгоджені між собою, переймають інші, то вони стають взірцями мислення, що підносяться над окремими людьми, стають **схемами мислення**, які починають впливати в зворотному напрямі – на індивідуальне мислення. Тільки в такому сенсі можна говорити про **суспільну** чи групову **свідомість** – очевидно, не в тому сенсі, що суспільство чи група є мислячими суб'єктами.

Коли виникає груповий консенсус, основним аргументом для кожного зокрема члена спільноти стає те, що «так думає багато інших» – ті, з ким він себе ідентифікує як член спільноти. Оскільки таку аргументацію застосовують усі, вони її взаємно зміцнюють і завдяки цьому поширені в суспільстві погляди характеризуються сильною **інертністю** і відпірністю до змін. Крім того, вони створюють враження безсумнівних поглядів, щодо яких не може бути альтернативи, а отже, зазнають **догма-**



**тизації.** Так варто пояснювати те, що деякі переконання зберігаються в суспільній свідомості цілі епохи й не змінюються навіть при зударі з очевидними фактами чи протилежним досвідом. Адже вони є для людей зоб'єктивізованими у сенсі **інтерсуб'єктивності**, узгодженості з тим, що думають інші. А такий сенс об'єктивності часто має для людей більше значення, ніж той, у якому об'єктивність означає відповідність дійсності, тому, як є насправді.

Говорячи про те, що свідомість є суспільною, ми тим самим вказуємо на те, що деякі ідеї, погляди та переконання поширюються і об'єктивізуються в рамках конкретних спільнот. Але це можуть бути дуже різні спільноти. Починаючи від найбільшої групи, глобального суспільства, можна висунути гіпотезу, що, попри величезне різноманіття людських спільнот, сучасні засоби телекомунікації і комунікації загалом, а також активне переміщення у просторі уможливають зародження **глобальної свідомості** – загальнолюдської або, як дехто каже, планетарної. Також і в цьому сенсі можна розуміти тезу англійського соціолога Пітера Ворслі, що тільки в епоху глобалізації людське суспільство, людство як таке стало певною **реальною** цілістю. Глобальну свідомість, без сумніву, мають не всі люди, а лише інтелектуальні еліти (наукові, політичні), студентські середовища, учасники нових соціальних рухів. Глобальна свідомість виявляється в турботі про долю всієї планети: проблеми перенаселення, вичерпання природних ресурсів, знищення екосфери, потепління клімату, ендемічні хвороби, масова бідність і злидні, конфлікт Півночі і Півдня, імовірність ядерного самознищення тощо. Про це все поширюють інформацію, діагнози, теорії, футурологічні прогнози, пропозиції протидії.

Інший тип групи, яка витворює спільну свідомість, – це соціальні класи. Згідно з уявленнями Карла Маркса та його послідовників, наприклад, Дьйордя Лукача, соціальний клас тільки тоді є повністю викристалізованим, коли він має **класову свідомість**. Це є почуття спільної ситуації в суспільстві, спільної долі, спільної недолі, спільних перспектив. Це також ідентифікація винуватців такої ситуації і випрацювання стратегії боротьби за свої права. Врешті класова свідомість передбачає візію інших класів та їх визначення як союзників або ворогів. Подібно розглядав специфічну **ментальність суспільних верств** Макс Вебер, уміщуючи їхній спосіб мислення, типові ідеї і переконання в рамки ширшої категорії – категорії стилю життя. У наш час верстви та соціальні середовища

проаналізував, наприклад, П'єр Бурдьє. Важливою емоційною складовою свідомості, сформованої на класовій чи стратифікаційній основі, є почуття гордості, особливо притаманне вищим верствам, аристократії та елітам.

Професійні категорії та групи також іноді вирізняються характерною груповою свідомістю. Роберт Мертон глибоко проаналізував **чиновницьку**, бюрократичну **ментальність**, Говард Беккер – середовище джазових музикантів. Спільними типовими переконаннями вирізняються т. зв. вільні професії: адвокати, митці, лікарі. Особливий спосіб мислення характерний для науковців. У багатьох дослідженнях було виявлено особливий синдром свідомості серед професійних військових. Характерним емоційним чинником професійної свідомості є професійна гордість. У деяких організаціях, корпораціях та фірмах це гордість за конкретне, престижне місце праці – чи то Ягеллонський університет, чи корпорація «SONY», чи Citibank тощо.

Багату та своєрідну царину спільних вірувань культивує Церква чи секта. Ці вірування укладають у притаманне цій релігії богослов'я, у випадку великих світових релігій – християнства, ісламу, буддизму, конфуціанства – солідно розвинуте та складне. Із самого характеру релігійних ідей, які стосуються надприродної, позаземної дійсності, випливає, що вони насичені символікою і метафорами, а їхня езотеричність унедоступнює їх для повсякденного мислення вірних, вимагаючи втаємничених інтерпретаторів і посередників – жерців, священників.

Врешті, як і у випадку багатьох інших соціологічних категорій, категорію суспільної свідомості можна застосовувати і до менших груп: товариств, клубів, локальних спільнот, кола друзів, сім'ї тощо. Однак зважаючи на досить обмежений вміст того, що може бути особливим на цьому рівні порівняно з поширенням загальніших сенсів, що походять із ширших груп, до яких водночас належать члени сім'ї, сусіди чи друзі, такий аналіз має меншу цінність.

## Різновиди суспільної свідомості

Суспільна свідомість кристалізується в найрізноманітніших формах. Першою є **повсякденне мислення**, т. зв. здоровий глузд, тобто поширені в конкретній групі розпорошені, спонтанні, інтуїтивні переконання.

Вони фіксують різноманітний досвід, який члени групи отримують у щоденному житті. Вони ані не впорядковані, ані не систематизовані, не впливають логічно одні з других, а до того ж – часто мають взаємосуперечливу логіку. Їх не виводять з якоїсь системи, ані не підкріплюють системною аргументацією. Часто виникають з поспішного узагальнення індивідуального досвіду або односторонньої інтерпретації подій. Це не означає, що вони іноді влучно не схоплюють якихось істин про світ. Однак ми не можемо точно сказати, чи вони правдиві й у яких межах їх можна застосовувати, тому що ми не маємо методу, щоб їх перевірити. І тому їх важко піддати сумніву чи спростувати. Вони є тривким, інертним і догматичним елементом фольклору. Багато прикладів можна знайти в народних прислів'ях і приказках.

Другою формою суспільної свідомості є дуже розвинені в кожному суспільстві – від примітивних до сучасних – ідеї та уявлення про надприродний світ та кінцеві речі. Як писав про це Еміль Дюркгайм, їх предметом є **сфера *sacrum*** – таємнича сфера, яка викликає трепет і страх, на відміну від **сфери *profanum***, яка охоплює земні, звичайні явища та події. Ідеї сакральної сфери відповідають на універсальні потреби, що випливають з непевності, непередбачуваності, непрозорості людського існування, а особливо із загального для всіх людей, сповненого жаху досвіду смерті. До цієї сфери ми відносимо **міф, магію і релігію**. Їхньою характерною особливістю є те, що вони за означенням не підлягають і не піддаються перевірці, оскільки спираються на віру. Це не емпіричні, а об'явлені істини, і свою силу вони черпають не з аргументації, а з авторитету того, хто їх стверджує, «подає до вірування», тобто самого Бога, його земних втілень, посланців, пророків, намісників. Ці істини закріплюються і посилюються завдяки розвиненим колективним ритуалам, а також сильній спільноті вірних, які взаємно утверджуються у вірі в рамках культу, секти чи Церкви.

Третя складова суспільної свідомості – це **ідеології**. Їх вирізняє не лише особливий зміст, але й функція, яку вони виконують щодо певних груп. Це такі комплекси або системи ідей, які забезпечують обґрунтування, легітимацію, підтримку якимсь партикулярним груповим інтересам або утверджують групову ідентичність. Зазвичай вони містять якісь негативні переконання щодо інших груп, що їх вони розглядають як загрозу для власних інтересів чи ідентичності. Даючи таке визначення ідеології, ми не висловлюємо жодного апріорного судження щодо

її правдивості чи хибності. Отже, ми не поділяємо характерної для марксизму позиції, згідно з якою ідеологія – це лише «**хибна свідомість**». На нашу думку, ідеологія може містити правильні уявлення (наприклад, адекватно описані героїчні події з історії якогось народу як елемент національної ідеології). Однак інструментальна, спрямована на легітимацію групових інтересів роль ідеології чинить її особливо податливою на різні патологічні форми мислення – стереотипи, забобони, ідеалізацію, мімікрію, про що йтиметься далі. Групи, які легітимізуються за допомогою ідеології, можуть бути дуже різноманітними: від народів чи етнічних груп, які витворюють націоналістичні ідеології, до соціальних класів із класовою ідеологією (яка в марксизмі називається «класовою свідомістю»), суспільних рухів, верств і соціальних середовищ, професійних категорій і, врешті, до мікромасштабу фірми чи навіть сім'ї. Нині, у контексті просування глобалізації, дедалі реальнішою спільнотою стає людство, глобальне суспільство, тому щоразу більшого значення набувають ідеології, пов'язані з універсальними інтересами, такими як пацифізм, екологія та захист людських прав.

Ідеологічні погляди та переконання озвучують по-різному. Прямо формулюють політичні програми, партійні декларації, маніфести, памфлети, публіцистику, іноді – розвинуті доктрини. Такими були, наприклад, революційні ідеології, що лежали в основі «великих революцій»: британської, французької, американської, російської, китайської. Однак ідеологічні функції можуть опосередковано виконувати й інші витвори людської думки. Легітимізація власних груп і делегітимізація чужих є частим літературним мотивом (приклад: патріотичні твори «щоб зміцнити серця» трубадурів нашої романтичної поезії або твори Сенкевича). Особливого ідеологічного наповнення сприяє театр та кіно (приклад: польські військові фільми чи твори Анджея Вайди, починаючи від «Попелу та діаманту» до «Людини із заліза» та «Катині»). Окрема сфера – це сатира й естрадне мистецтво. Буває, що ідеологія впливає з релігії: іноді це консервативна ідеологія, спрямована на збереження політичних інститутів чи соціальної нерівності як непорушних і даних від Бога (приклад: католицизм у Середньовіччі), а іноді – революційна чи реформаторська, яка визначає існуючий політичний та економічний лад як такий, що суперечить Божому задумові (приклад: «теологія визволення» в Латинській Америці або поміркованіша критика деяких аспектів капіталізму та споживацької цивілізації у т. зв. соціальній доктрині

Церкви). Ідеологічний аспект приписують деяким сферам науки, зокрема історичним, суспільним і гуманітарним наукам. Ідеологічні функції також може виконувати музика (приклад: національні гімни, патріотичні пісні, деякі опери, твори Шопена), а навіть малярство та скульптура (приклад: історичні картини Матейка чи творчість періоду соцреалізму).

Маючи тісний зв'язок із життєвими інтересами людських груп та їх колективною ідентичністю, ідеологія викликає особливо сильні емоції та мобілізує до дій. Ідеологія лежить в основі багатьох проявів колективної поведінки – бунтів, маніфестацій, демонстрацій. Також вона є основною силою, що інтегрує соціальні рухи й додає їм сили в боротьбі за соціальні зміни. Через численність груп і розбіжність групових інтересів ідеологія є місцем сильних зіткнень і конфліктів. Попри те, що двічі вже пролунали декларації про кінець ідеологічних суперечок: вперше – у тезі про «**кінець ідеології**» в рамках теорії постіндустріального суспільства Деніела Белла, а вдруге – у тезі про «**кінець історії**» Френсіса Фукуями, яка виражала тріумфальні настрої після падіння комунізму, – ідеологічний запал аж ніяк не зменшується.

Близькою до ідеології є четверта складова суспільної свідомості – **громадська думка**. Це характерний для конкретної спільноти комплекс поглядів на публічні справи – політичні, економічні, суспільні, міжнародні та інші. У 1930-ті роки термін запровадив роки американський публіцист Волтер Ліппман, спостерігаючи дедалі більшу роль преси у підвищенні видимості публічної арени: наданні інформації про ті проблеми, що виходять поза місцеві рамки, а також забезпеченні схемами та стандартами для їх оцінювання. Завдяки цьому громадяни отримують багатий матеріал, щоб формувати власну думку. А до того ж – усвідомлення того, якою мірою їхня думка є окремою і винятковою, а якою вона є шляхом широкого консенсусу. Це дає змогу зламати той стан, який Гордон Оллпорт називав «**плюралістичним невіданням**» і який паралізує вплив на будь-яку громадянську активність. Тільки відчуття спільної думки схиляє до колективних дій та політичної участі, що надзвичайно важливо для демократичних суспільств. Звісно, в наш час набагато сильніше та ширше від преси на формування громадської думки впливає телебачення. Відносно новим феноменом, що допомагає формувати громадську думку й долати «плюралістичне невідання», є поширення соціологічних опитувань. У цих зондуваннях, немов у дзеркалі, люди бачать власний колективний

портрет. Власне озвучення деяких проблем у запитаннях і відповідях анкет мобілізує мислення, а інформація про те, скільки громадян думає так само, як ми, а скільки – інакше, дає почуття сили, коли ми є у більшості, або ж мобілізує на захист своїх переконань, коли ми становимо меншість.

Величезний обсяг суспільної свідомості займає у сучасному світі її п'ята складова – **наукове знання**. Це такі переконання і погляди, які ми оцінюємо в категоріях правдивості чи хибності, вимагаємо їх обґрунтування за допомогою систематично застосованої методології, під час наукових досліджень. Сучасне мислення перебуває під переможним впливом науки, а науковість – справжню або вдавану – трактують як найвищу шляхетність ідеї. Нічого дивного, що наукову легітимацію намагаються отримати погляди, які не мають з наукою нічого спільного. Надзвичайно спеціалізований у наш час характер науки, езотеричні, на перший погляд, проблеми, непрозора для нефахівця дослідницька процедура, герметична мова – все це полегшує вдавання науковості й водночас утруднює викриття наукового шарлатанства в очах широкого суспільства. Нині спостерігається розростання паранаукового сектору, зокрема в тих сферах, у яких наука відповідає на якісь нагальні людські потреби і сподівання. Тому такі приклади найчастіше стосуються медицини, фармакології, генетики, психіатрії, психології, але й економіки та соціології.

Останній, надзвичайно багатий, загальнопоширений і наявний від часів примітивних суспільств розділ суспільної свідомості – це **мистецтво, література та музика**. Вони відповідають на якусь надзвичайно сильну людську потребу в творчості, вираженні емоційних та естетичних переживань. Достатньо перейти якимсь із великих, тематично багатогранних музеїв – Луврі, Прадо, Ватикані, Британському музеї – чи будь-якою великою бібліотекою, щоб усвідомити, які колосальні ресурси часу, енергії, праці люди протягом століть присвячували мистецькій творчості та якого великого значення надавали цим творам ті, хто їх сприймав, широка громадськість. *Homo creator* – ще одне визначення людської природи, окрім тих багатьох, згаданих раніше, що схоплює важливу правду про людський рід.

Деякі мистецькі твори є дискурсивними, формулюються природною мовою, інші послуговуються як засобом вираження звуком чи образом. У сучасному суспільстві завдяки появі нових технологій

запису й передавання інформації відбувається своєрідний вибух аудіо-візуальних форм художньої творчості – у сферах кіно, телебачення, реклами, плаката, музичних записів, кліпів. З'являються цілком нові естетичні канони й нові форми чуттєвого сприйняття цього мистецтва тими, хто його слухає чи споглядає. Деякі автори говорять про народження нової, «візуальної цивілізації», що приходить на зміну цивілізації слова.

Як бачимо, суспільна свідомість, тобто ідеальний аспект культури, – це дуже багата і складна сфера. Її творять у неймовірно складній співдії двох процесів – образно кажучи, знизу і згори. З одного боку, звичайні люди під час свого звичайного, щоденного життя при нагодах, які воно дає, спонтанно формулюють ідеї, погляди та переконання. Ділячись цими ідеями з іншими, дискутуючи, сперечаючись, аргументуючи, захищаючи власні погляди і критикуючи протилежні, люди надають їм понадіндивідуального статусу. Ідеї входять у груповий обіг, їх засвоюють інші, вони міцніють у взаємодіях. Звісно, що не всі люди однаково винахідливі і спостережливі, мають по-різному розвинену увагу, здатність висловлювати думки. Відповідно, деякі з них більшою мірою, ніж інші, беруть на себе роль ініціаторів чи виразників ідей, лідерів громадської думки чи митців. Із часом виокремлюється професійна група тих, які творять суспільну свідомість, її артикулюють і нею маніпулюють, мудреців, пророків, письменників, митців, ідеологів. І тоді процес формування свідомості знизу доповнюється процесом згори. У сучасному суспільстві він починає домінувати. Суспільна свідомість усе більше стає полем діяльності спеціалістів, а суспільні маси перетворюються на реципієнтів професійно сформульованих ідей – через газети й телевізійні програми, рекламу та фільми, вистави й видовища, книжки та комікси. Багатство цих інтелектуальних та естетичних пропозицій, що бомбардують сучасне суспільство, а також легкість, з якою завдяки медіа вони доходять до реципієнтів, одні трактують як поступ і збагачення людського існування, інші – як загрозу для самостійності мислення, що також призводить до пригуплення чутливості та розмиття критеріїв, щоб визначити те, що справді вартісне.

## Особливо важливі конфігурації свідомості – релігія і націоналізм

Надзвичайно важливою формою суспільної свідомості є **релігія**. Коли соціолог береться характеризувати релігію, він мусить чітко відокремити свій підхід від інших способів трактування цього феномену. Передовсім він мусить винести за дужки питання віри, забути і про власні релігійні переконання та почуття. Віра і знання – це дві різні царини. Питання існування чи неіснування Бога ніколи не розв'яже наукове дослідження, і не тому, що ми ще не маємо ефективних методів чи достатньо даних, як це буває у багатьох ділянках наукового знання, а тому, що це питання виходить поза горизонт пізнання, доступний нам як людям, яких Еволюція, Природа чи, власне, Бог наділили таким, а не іншим обмеженим інтелектуальним апаратом.

Оте в підсумку безнадійне завдання – розшифрувати таємниці віри – беруть на себе теологія і філософія. Вони пропонують нам багато важливих і цікавих думок, які ніколи не є остаточними доказами. Релігія мусить стати для науки **об'єктивним фактом**: що люди вірять, у що вони вірять і що з того випливає для їхнього індивідуального та суспільного функціонування. **Індивідуальний аспект** розглядає психологія релігії, **соціальний аспект** – соціологія релігії спільно з історією релігії. Соціологи повинні займатися суспільною організацією та соціальними наслідками релігії, а не її метафізичною суттю, говорив Макс Вебер – проникливий класичний дослідник античних та східних релігій і протестантизму.

Першим, досі неспростовним висновком соціології релігії є історична **універсальність** цього явища. Ми не знаємо суспільства, від найдавніших часів донині, у якому б не було якоїсь релігії. Релігія належить до дуже вузької категорії так званих універсалій. Неминуче виникає запитання: Чому це так? Пошук генези тієї чи іншої релігії прямо приводить до сфери віри, звернення до об'явлень, пророцтв, святих книг. Тому соціолог перевертає запитання і замість «Чому?» запитує «Навіщо?», тобто звертається до **функціональних пояснень**: які універсальні потреби, пов'язані з самою природою людини, а не з тим чи іншим історичним суспільством, заспокоює релігія? На яку загальну суспільну «потребу» вона відповідає?

Різні теорії, що їх формулювали соціологи в такому функціоналістському стилі, можна звести до кількох головних тез. По-перше, сам



факт існування неперехідної **межі людського пізнання**, неможливість повністю зрозуміти світ завжди та всюди ставить людину перед великою таємницею. Навіть у наш час, у суспільстві, в якому домінує наука, астрофізика залишає нам загадку перших секунд існування всесвіту, а молекулярна біологія – загадку життя. І кожна сфера науки натикається на подібні питання. Тоді факти й докази заступає віра: у сотворення світу, у надприродні сили, у те, що життя вдихнув Бог тощо.

Друга теза пов'язує функцію релігії із фундаментальним екзистенційним фактом **скінченності людського життя**. Від народження ми неухильно прямуємо до смерті. Як хтось сказав, ми народжуємося невиліковно хворими на майбутню деградацію і розпад нашого організму. І це породжує питання про сенс нашого існування, сенс усіх тих старань і зусиль, злетів і падінь, успіхів і поразок, радостей і смутків, задоволення і страждання, що їх ми зазнаємо в нашій земній біографії, яка закінчується смертю. Ми прагнемо зрозуміти, як наше індивідуальне життя, скороминуще існування цієї пилінки, яка нам самим здається пупом землі, вкладається у всю цю неймовірну складність всесвіту, космічного порядку. І тут знову відповідь дає віра: у спасіння, Небо, вічне життя, реінкарнацію тощо.

Третя теза вказує на те, що людське життя конфронтує з величезною кількістю **небезпек, загроз, викликів, ризиків**. Томас Гоббс, філософ епохи Просвітництва, трохи перебільшив, пишучи, що людське життя – «самотнє, бідне, безпросвітнє, тупе й коротке»<sup>1</sup>, але немає сумніву, що воно просякнуте постійною непевністю і непередбачуваністю. Це породжує сильну потребу в екзистенційній безпеці. Звернення до релігії заспокоює цю потребу двояко. З одного боку, релігія дарує надію на допомогу й захист від небезпек, які надає надприродна, Божа сила. А з другого – релігійна людина є членом спільноти вірних, і це додає їй сили в боротьбі з труднощами.

Наступні тези впливають уже з факту суспільного життя людей, пов'язаних між собою різними стосунками в **«міжлюдському просторі»**. Отож по-четверте, групове життя вимагає координування дій, співпраці, визначення напрямку. Звідси – потреба в лідері, авторитеті. Важко придумати сильнішу легітимацію **авторитету**, ніж віра в те, що його покликав Бог. Тому такою всюдисущою і важливою є роль духовних осіб:

---

<sup>1</sup> Гоббс Т. Левіафан. Київ: Дух і Літера, 2000. С. 153. / T. Hobbes, *Lewiathan* (1651), Oxford 1946: Blackwell, cz. I, rozdz. 13, s. 82.

шаманів, чарівників, жерців, священників, а також сила імператорської, монархічної чи диктаторської влади, яка покликається на свою богода-ність. П'ята теза вказує на потребу **рутини**, повторюваності, тягlosti й ритму в хаотичному, мінливому, постійно змінному суспільному житті. У релігії люди знаходять своєрідний «якір», що дає почуття певності і тривкості. Цьому служить одвічний релігійний ритуал, а також незмін-ний календар релігійних свят, цей особливий «сакральний час», що протікає в іншому ритмі, ніж «час повсякденного життя».

І нарешті, шоста теза говорить про загальну людську автотелічну **потребу в спільноті**. Спільнота вірних – Церква, секта, релігійна органі-зація та інші – дає сильне відчуття такої спільноти, яку, услід за Мерто-ном і Лазарсфельдом, у розділі про соціальний капітал ми називали гомофілією або, за Патнемом, – спаяністю. Така спільність ґрунтується на схожості членів: тій самій вірі, яку поділяють усі члени спільноти, і переконанні про спільну долю, яка обнадіює. Укріплюючи одне одного у вірі, а також вилучаючи тих, які сумніваються (поган, еретиків), релігійні спільноти набувають сильної внутрішньої спаяності.

Функціональні імперативи суспільства, згідно з цими тезами, заспо-коюються через **певні переконання, певні дії та певні спільноти**. Єдність цих трьох аспектів передає найвідоміше, класичне визначення релігії, яке дав Еміль Дюркгайм. Аналізуючи різні форми примітивних, найпростіших релігій, а отже, таких, що легше відкривають свої таємниці і є благодатним полем для досліджень, Дюркгайм дійшов до такого визначення релігії: «Релігією є гуртова система вірувань та дійств щодо святих речей, цебто відокремлених, заборонених вірувань та діянь, які об'єднують одну й ту саму моральну спільноту, названу церквою, всіх, хто до неї вступає»<sup>2</sup>. В аспекті вірувань найважливіше те, що в кожній релігії ми бачимо поділ на **сферу *sacrum***, яка охоплює усе, що святе, тобто те, що вважається незвичайним, викликає подив, оточене заборо-нами, і на **сферу *profanum***, тобто те, що звичайне, щоденне, приземлене. В аспекті практики для релігій характерні постійні, повторювані **обряди та ритуали**, що відбуваються за незмінним протягом віків сценарієм. А в аспекті спільноти Церква характеризується сильним зв'язком між визнавцями віри, а також наявністю моральних обов'язків як норматив-ної умови участі в спільноті. На **моральне ядро** натрапляємо в кожній

<sup>2</sup> Дюркгайм Е. *Первісні форми релігійного життя*. Київ: Юніверс, 2002. С. 46 / E. Durkheim, *Elementarne formy życia religijnego* (1912), Warszawa 1990: PWN.

релігії, яка має правила міжлюдських стосунків, передовсім між визнавцями тієї самої релігії, але також із невірними чи іновірцями, просто з іншими людьми, які, зважаючи на божественне походження, наділені невід'ємною людською гідністю (наприклад, у християнстві Декалог, найпростіший етичний кодекс).

Здається, що Дюркгаймове поняття релігії є актуальним досі, і воно справді найпопулярніше в соціології релігії, бо охоплює не тільки різні історичні форми релігії, але й те, що сьогодні називають «**громадянською релігією**» (*civil religion*), коли звертають увагу на догматизацію, видовищність й елітарність політики: значення ідеологічних доктрин, публічних ритуалів та партійної солідарності. Звісно, визначення Дюркгайма треба трактувати як деякий ідеальний тип, що описує релігію в повному, цілісному, тривимірному сенсі. У реальності ми також стикаємося із так званою приватною релігійністю, тобто вірою без участі у спільноті та обрядах, так само, як і з її протилежністю – участю суто за звичкою, ритуальною, не опертою на глибшу віру, тобто зі «святенницькою релігійністю». Також не всі релігійні спільноти й не відразу стають групою внутрішньо організованою, ієрархічною, з поділом ролей і виразною структурою влади, якою є Церква. Є і сектантські спільноти, різноманітні культури, соціальні релігійні рухи тощо.

Попри те, що однією із загальних рис релігії у її строгому значенні, як ми вже згадували, є її універсальність, понадісторичність, все ж в історії вона набуває різних **конкретних форм**. Соціологія релігії випрацювала своєрідну мову, щоб описати відмінності, що стосуються всіх трьох рівнів релігії як явища. В аспекті віри розрізняють **анімізм** і **аніма-тизм**, що визнають існування духів, які являються у вигляді тварин чи навіть матеріальних об'єктів. Певним різновидом є фетишизм, в основі якого лежать забобони про надзвичайну силу деяких предметів. Іншим різновидом є тотемізм – віра у тваринних предків групи чи племені, символічно виражена у вшануванні зображень чи фігур тварин. **Політеїзм**, який загалом хронологічно з'явився пізніше, – це віра в багатьох богів, у компетенції яких перебувають різні сфери людського життя і долі. Добрим прикладом є грецька міфологія. Нині у світі домінують три великі **монотеїстичні** релігії, тобто оперті на вірі в єдиного бога, – християнство, юдаїзм та іслам, які мають тисячолітні традиції і мають форми дуже багатьох окремих віровизнань. Є також великі релігії, які не є антропоморфними, тобто не представляють божої істоти на людську

подобу, а замість цього зауважують духовні елементи світу природи та людини, їхня єдність зі сферою абсолюту, або *sacrum*. Говоримо тут про **пантеїзм**. Прикладом є буддизм.

В аспекті дій релігійні ритуали або обряди теж є дуже різними. Найчастіше вони пов'язані з практикою **молитви та жертви**. Їхній глибший сенс полягає в укріпленні і передаванні віри через дії. Із психології знаємо, що долучення до діяльності відіграє величезну роль у створенні стійких установок. І з досліджень соціальної пам'яті знаємо, що одним із способів її передавання є звичай, жест, повторювана тілесна поведінка.<sup>3</sup> Наприклад, беручи участь у святій літургії яко католики, ми відтворюємо у ритуальній та символічній формі, тій самій протягом віків, фундаментальну для всього християнства подію розп'яття Ісуса. Пам'ять про цю подію, що триває понад два тисячоліття, не мала би такої сили й такого суспільного масштабу, якби її джерелом було тільки читання Нового завіту. Аналогічну роль виконує у християнстві святкування Різдва Христового чи Великодня, які позначають початок і кінець присутності Божого Сина на землі і ритуально, символічно (зірка, ялинка, шопка, гріб Господній у церкві) відтворюють дуже віддалені в часі та просторі події, що відбулися в Єрусалимі.

Головні дослідницькі напрями соціології релігії обертаються довкола двох головних проблем: релігійності та секуляризації. **Релігійність** – це, з одного боку, міра колективної участі в церковній спільноті та обрядових практиках, яка була дуже різною в різні епохи (наприклад, у Середньовіччі та сьогодні), у різних країнах (наприклад, у Скандинавії і Середземноморських країнах), локальних спільнотах (на селі та в місті), вікових чи ґендерних категоріях (наприклад, серед молоді та пенсіонерів, жінок і чоловіків), професійних середовищах (наприклад, серед фермерів і науковців). З другого боку, релігійність в особистому вимірі – це міра інтенсивності віри й релігійних практик у щоденному досвіді індивіда. Соціологія має два джерела знань про релігійність: вона може спостерігати за поведінкою і питати про переконання. У першому випадку вона отримує об'єктивні, але поверхові дані. У другому – глибші, але іноді оманливі. Наприклад, у Польщі понад 90 % громадян визнають себе католиками, а в неділю до костелу ходить навіть не кожен другий. Переважна більшість шанує і любить польського папу Івана

---

<sup>3</sup> Див.: P. Connerton, *How Societies Remember?*, Cambridge 1989: Cambridge University Press.

Павла II, а водночас на його сильні моральні повчання зважає мізерна меншість (якщо взагалі знає їх і звертає на них увагу). Факти тієї чи іншої поведінки й автодефініції щодо позицій – це часто дві різні речі. То якою ж насправді є релігійність поляків?

Релігійність в обох значеннях – колективному та індивідуальному – це мінливе явище. Тут можна зауважити виразні історичні тенденції та флуктуації. Класична соціологія релігії XIX і XX століть – зрештою, як і вся соціологія – захоплена вибуховим розвитком модерного індустріального, міського суспільства, яке витісняє традиційні сільські спільноти. На цьому тлі просувається теза про **секуляризацію**, поступовий занепад релігійності, прив'язаної до традиційних умов, що відходять у минуле. «Розчаклування світу», як це окреслює Макс Вебер, мало би бути пов'язане із трьома процесами. По-перше, із процесом раціоналізації, тобто домінування розуму, науки та «позитивних», емпіричних аргументів над позбавленою таких основ вірою (наприклад, так до Вебера вважав Огюст Конт). По-друге, із процесом структурної та функціональної диференціації суспільств, який веде до відокремлення Церкви, обрядів і віри від щоденного життя (сім'ї, школи, праці, відпочинку) й замкнення релігії в окремому своєрідному анклаві (так бачив цю проблему Герберт Спенсер, а після нього – Еміль Дюркгайм). Сьогодні звертають увагу на протилежний напрям диференціації, а саме – відмову Церкви від своїх традиційних функцій: освітніх – на користь школи, політичних – на користь державних інститутів, харитативних – на користь відповідних товариств. Релігія, відокремлена від важливих сфер щоденного життя, втрачає свої вагомні для людей функції і тому приречена, як дехто вважає, на поступову ерозію. По-третє, занепад релігії та її значення пов'язують із цивілізаційною модернізацією і змінами соціальної структури. Передовсім – із приходом масової культури, розваг, атракційних форм проведення вільного часу, захопленням комерцією і споживанням. Нині навколо цього джерела секуляризації зосереджені дискусії на тему того, чи порожні церкви є наслідком натовпів у супермаркетах. По-іншому до теми структурних змін підходив Карл Маркс: для нього релігія, оскільки вона була по суті ідеологією панівних класів, «опіумом для народу», мусила відмерти разом із подоланням класової нерівності в комуністичному суспільстві майбутнього.

Здається, що жоден із цих діагнозів не виявився правильним і виведені з них прогнози про секуляризацію не здійснилися. Ми спосте-

рігаємо не тільки тривкість релігії в епоху пізньої модерності, але й її поширення і у традиційному вигляді, у рамках великих релігій, і в багатьох нових формах. «Нова євангелізація» у християнстві, фундаменталізм чи інтегрим в ісламі, а водночас – маса екуменічних рухів, які наголошують на духовності понад релігійними поділами; заповнення старих церков, а водночас постання нових, парарелігійних явищ і рухів під назвою «New Age»; кар'єра східних релігій у західних країнах – усі ці феномени та тенденції радше вказують на подальшу поступову **сакралізацію**, а не на секуляризацію сучасного світу.

Такі проблеми нині є в центрі уваги соціології релігії. Однак докладне їх представлення вийшло б за рамки цього підручника.<sup>4</sup>

Надзвичайно важливим шляхом кристалізації суспільної свідомості є народи. Коли ми стоїмо, слухаючи національний гімн, покладаємо квіти на Могилу невідомого солдата, зупиняємо автомобілі, щоб хвилиною мовчання вшанувати пам'ять про Варшавське повстання, одягаємо біло-червоні футболки й кепки на матчі збірної і співаємо разом: «Polska, biało-czerwoni!», коли нас сповнює гордістю золота медаль нашого спортсмена на Олімпіаді, охоплює зворушення, коли звучить полонез Шопена – у цих і подібних ситуаціях проявляється **національна свідомість**. Коли говоримо або мислимо як «ми», то найчастіше це стосується народу. Такі повсякденні, звичайні прояви національної свідомості британський соціолог Майкл Білліг визначав як «**банальний націоналізм**»<sup>5</sup> – символічні рутинні дії, які є виявом національної свідомості, а водночас підтримують і репродукують цю свідомість.

**Національна свідомість** має певну стилістичну особливість: її вирізняє багатство символів, міфів, стереотипів і забобонів. Крім того, національна свідомість насичена емоційно, сповнена і позитивних, і негативних почуттів. Вона легко піддається догматизації, втрачає розумну дистанцію до власної спільноти й опирається критиці чи корекції. Своїм змістом вона передовсім охоплює переконання про власну етнічну спільноту та власну державу: її генеалогію, історію, традиції, героїчні моменти, травматичні поразки, лицарів, але також про її нинішній стан, потенціал та перспективи на майбутнє. Сюди також належать загальні тривоги, явні проблеми та критичні думки про актуальну політику, а

<sup>4</sup> У Польщі до найвидатніших представників соціології релігії належать: Януш Мар'янський, Владзімеж Павлючук, Едвард Цюпак, Ірена Боровік.

<sup>5</sup> M. Billig, *Banal Nationalism*, London 1995: Sage.

також програми виправлення ситуації. Інший фрагмент національної свідомості стосується порівняльної оцінки місця та значення власного народу у світі, серед інших народів: в сусідстві, у регіоні, на континенті, на всій земній кулі. Ще інший містить думку про інші народи, які є нам друзями, конкурентами або ворогами. Із цим пов'язані погляди на тему правильного будування відносин з іншими народами, на тему їхніх намірів, можливих загроз з їхнього боку, надії на допомогу й підтримку, а також на тему бажаної міжнародної політики.

Усі ці елементи, артикульовані та систематизовані, набувають характеру ідеології, системи переконань, вірувань, підпорядкованих інтересам спільноти. Яким інтересам? Передовсім наголошенню на ролі нації як одвічної, **природної**, найважливішої спільноти, яка має невід'ємне право на власну територію, послуговується спільною мовою, культивує спільну пам'ять і культурну спадщину, сповідує спільну релігію. Такий «природний» характер нації часто підкріплюють біологічними аргументами про квазіродинні кровні зв'язки, риторикою «вітчизни» як споконвіку даного народові власного місця на землі, успадкованого в предків, або релігійною міфологією про виникнення народу з Божої волі. «Бог, Народ і Вітчизна» – часті гасла на прапорах націоналістичних рухів. Природність та споконвічність нації має виправдовувати пріоритет лояльності щодо нації перед усіма іншими видами лояльності. По-друге, націоналістична ідеологія служить легітимації національної **держави** як політичної форми, необхідної для добра та розвитку народу, якої прагне кожен народ і яка є невід'ємним правом кожного народу. Природна ситуація – це національна держава (*nation-state*), а народ без держави – це неповноцінне буття. По-третє, націоналізм вказує на потребу **самостійності**, тобто зовнішньої незалежності від інших народів чи держав. По-четверте – на імператив **суверенності**, іншими словами – самостановлення, тобто внутрішньої монополії на прийняття рішень щодо всіх важливих для нації справ.

Таку систему переконань називаємо націоналістичною ідеологією, або просто – **націоналізмом**. У польській мові, мабуть, через драматичний історичний досвід поділів, воєн і конфліктів із націоналістично мотивованими сусідами – цей термін набув пейоративного забарвлення. Часто його ототожнюють з агресивною, загарбницькою чи імперіалістичною зовнішньою політикою, а всередині країни – із консервативними та ізоляціоністськими поглядами, які противляться модернізації

та космополітизму, що нині домінують у світі. Натомість щоб описати позитивні переконання і позиції щодо нації, послуговуються поняттям **патріотизм**.

Кожна ідеологія – але, мабуть, національна особливо – легко впадає у гріх однобокості, етноцентризму, у ній багато стереотипів, забобонів і «групового мислення» (*group-think*), а отже, різних патологій суспільної свідомості, які ми розглянемо в наступному розділі. Найвиразнішими проявами таких викривлень є суто похвальні емоційні тези на тему власного народу й цілком протилежні оцінки інших народів. Неможливо позбутися враження, що для деяких політиків, а також їхніх виборців, «наша» національна ідеологія – це патріотизм, а «їхня», тобто інших народів, – націоналізм. У «нас» – національна гордість, у «них» – зарозумілість, у «нас» – турбота про національні справи, у «них» – національний егоїзм. Ідеалізація власного народу виражається в тому, що його трактують як винятковий, вибраний, що реалізовує особливу місію, і недобачають його слабкості й реального місця в міжнародній спільноті. Натомість в інших народів чітко бачаться вади: примітивізм, егоїзм, зловорожі наміри. Таку етноцентричну, а разом ксенофобську національну ідеологію називають **шовінізмом**.

Національні ідеології або націоналізм – і у своїх патріотичних проявах, і в шовіністичних, – особливо посилюються у ситуаціях конфлікту, зовнішньої загрози, воєн. Тут підтверджується закон Зіммеля-Козера: зовнішній конфлікт зміцнює внутрішню спаяність спільноти. Політичні еліти можуть цілеспрямовано використовувати націоналістичну ідеологію як знаряддя інтеграції суспільства, але таку роль виконує і спонтанна, повсякденна національна свідомість, яка в таких випадках кристалізується ще сильніше, ніж звичайно, «банальний патріотизм», якщо перефразувати Білліґа. Громадяни, просякнуті такими емоціями й переконаннями, готові до боротьби, самопосягати, іноді – до героїзму, і навіть готові віддати за націю життя. Тоді нація отримує надзвичайну **суб'єктивну міць**, стає величезною силою, здатною до, здавалось би, неможливих колективних учинків. Словами «Ми, народ...» починається преамбула американської конституції, яка творить закономірний порядок для величезного американського народу, що постає із мозаїки поліетнічних колоній. «Ми, народ...» – так розпочав свою славну промову в американському Конгресі Лех Валенса, лідер народного повстання проти могутнього режиму, накинутого ззовні.



В описаній вище ситуації національна свідомість та національні ідеології – важливі прояви вже існуючих народів, результат їхньої історичної долі, їхня ментальна та ідеологічна «надбудова». Однак виникають й інші ситуації – коли націоналізм стає інструментом формування та консолідації нових народів. Тоді він стає первинним чинником, який передує виникненню народу. Багато таких прикладів дає епоха деколонізації і виникнення нових держав в Африці та Азії. Завдяки націоналістичній ідеології, яку формулювали такі харизматичні лідери, як Джавахарлал Неру в Індії, Кваме Нкрума в Гані чи Гамаль Абдель Насер у Єгипті, після визволення від колоніальної залежності з мозаїки племен чи каст відбувалася кристалізація національних держав. І саме в націоналізмі вбачають першопричину, рушійну силу формування модерних націй ті, хто, слідом за більшістю істориків, вважає, що виникнення націй, а зокрема національних держав у рамках європейської, західної цивілізації є історичним фактом, справою недалекого минулого (XVIII і XIX ст.)<sup>6</sup>.

Ще інша ситуація виникла після революцій 1989 року в Європі й розпаду радянської імперії. Незалежницькі прагнення народів, які досі входили до складу федеративних держав, призвели до конфліктів, а навіть кривавих воєн у колишній Югославії і колишньому Радянському Союзі. У результаті по кількох десятиліттях виникло або відродилося багато нових держав, наприклад, на півдні – Словенія, Хорватія, Чорногорія, на півночі – Естонія, Литва, Латвія. У їхніх межах залишилися великі анклавні громадян раніше панівної національності, які колись були місцевою елітою – сербів у колишній Югославії та росіян в СРСР. Тоді виник особливий вид націоналізму на захист замкнених кордонами нових держав і загалом суспільно деградованих співвітчизників, на захист «своїх», які опинилися під чужою владою. Він виражається у солідарності та різних формах підтримки, як спонтанних, знизу, так і керованих державою, колись центральною: з Сербії чи з Росії. Американський дослідник Роджерс Брубейкер, щоб описати таку ситуацію, ввів поняття «зовнішнього націоналізму»<sup>7</sup>.

Цілісну дефініцію націоналізму, яка охоплює обидві ситуації, формулює британський «класик» цієї проблематики Ентоні Сміт:

<sup>6</sup> Так це бачить, напр., Е. Геллер у книжці *Nations and Nationalism*, Oxford 1983: Blackwell.

<sup>7</sup> Див.: R. Brubaker, *Nationalism Reframed. Nationhood and the National Question in the New Europe*, Cambridge 1996: Cambridge University Press.

«Націоналізм – це ідеологічний рух, спрямований на здобуття і збереження автономії, єдності та ідентичності спільноти, члени якої визнані такими, що становлять реальну або потенційну націю»<sup>8</sup>.

**Соціологія націй** – це субдисципліна, особливо міцно пов'язана з історичною наукою, і в багатьох працях історичних соціологів – таких, як Лія Грінфілд, Майкл Манн, Баррінгтон Мур, Чарлз Тіллі – заторкнуто проблему генези націй і націоналізмів<sup>9</sup>. У цьому підручнику не наводитиму їхні тези.

## Патологія суспільної свідомості

Незалежно від того, як оцінювати цю найновішу тенденцію, у сфері суспільної свідомості завжди виникали деякі патологічні явища. Коли говоримо «патологічні», то йдеться, по-перше, про деформації пізнання, тобто спрощені, однобокі або взагалі хибні погляди, а по-друге – шкідливі соціальні наслідки деяких ідей, наприклад, провокування суспільних напружень, конфліктів і навіть руйнування суспільства. Переважно обидві ці обставини виникають разом. Розгляньмо три види патологічних проявів суспільної свідомості.

Перший вид – стереотипи<sup>10</sup>. **Стереотип** – це спрощений, однобокий, крайньо гіперболізований образ певної групи, що трактує всіх її членів узагальнено, незалежно від їхніх індивідуальних рис. Стереотип найчастіше твориться на підставі індивідуального досвіду з представниками певної спільноти, який потім некоректно узагальнюється на цілу спільноту і врешті застосовується, некритично і «автоматично», до кожного члена спільноти. Стереотип апріорі виключає, що хтось, хто належить до цієї спільноти, міг би мати інші риси. Кожному приписують спільні риси без доказів і без можливості надати контрдокази. Стереотипи перебільшують відмінності між групами, ігнорують внутрішні розшарування в групах і приписують уявлені спільні риси кожному її члену. Найчастіше зазнають стереотипізації риси етнічних, національних і расових спільнот. Прикладів – незліченна кількість: сканди-

<sup>8</sup> Там само.

<sup>9</sup> A. Smith, *Nacjonalizm*, Warszawa 2007: Wydawnictwo Sic!.

<sup>10</sup> Пор.: Z. Bokszański, *Stereotypy a kultura*, Wrocław 1997: Wydawnictwo Funna (Monografie FNP).

нави – холодні, англійці – флегматичні, французи – найкращі коханці, чорношкірі – ліниві, китайці – зрадливі й хитрі, євреї – найспритніші в бізнесі. Звісно, що об'єктом стереотипів також можуть бути й менші спільноти: краків'яни супроти варшав'ян чи познанців, шахтарі супроти аграріїв, лікарі супроти адвокатів тощо. Стереотип створює враження об'єктивного знання, бо ж як такий ще не містить оцінки. Він лише називає якісь узагальнені групові риси, не оцінюючи їх.

Стереотипи стають особливо небезпечними тоді, коли за ними криється явно негативна оцінка певної групи, а також коли вони представляють ці негативні риси як такі, що їх неможливо усунути чи виправити, бо вони нібито пов'язані з самою природою групи, незалежно від доброї волі й зусиль окремих її членів. Чорна раса за своєю природою лінива і тому жоден чорношкірий не буде добрим працівником. Євреї – шахраї і лихварі за природою, тому жодному євреєві не можна вірити. Політики – за самою природою цієї професії – утворюють глибоко корумповане середовище, тож жоден політик не діє в інтересах громадян. Такі негативні стереотипи називаються **упередженнями**. І знову, найчастіша категорія – це расові й етнічні упередження, хоч бувають також регіональні, професійні та групові упередження. Упередження формуються щодо інших, чужих груп. Однак часто в парі з ними іде протилежний стереотип щодо власної групи, однобоко й узагальнено позитивний. Називаємо це мегаломанією або **груповим шовінізмом**, а його особлива форма – явище завищеної самооцінки групи порівняно з іншими групами (*aggrandizement effect*, яке ми вже згадували). Поляки – народ винятково толерантний, побожний і сміливий. Краків'яни – вишукане інтелектуальне й мистецьке середовище. Жінки – чутливіші та мудріші від чоловіків. Наша фірма – найкраща в галузі (хоч об'єктивно вона є п'ятою у рейтингу).

Окрім того, що упередженням і стереотипам притаманна спільна риса – хибність **пізнання**: однобокність, вибірковість, перебільшення, неправомірне узагальнення, – упередження ще мають додатковий елемент: **емоцію** неприязні, ворожості й відкинення чужих. А це вже призводить до дуже грізних соціальних наслідків. По-перше, може призводити до відокремлення від чужої групи, збільшення **соціальної дистанції**, тобто обмеження обсягу взаємодії (наприклад, уникнення мішаних подруж), а наприкінці – навіть до цілковитої **сегрегації**, тобто звичаєво чи юридично забезпеченої ізоляції: повної подруж-

ньої ендогамії, окремих дільниць проживання чи закритих гетто, відокремлення місць для споживання їжі та відпочинку. Крайнім прикладом расової сегрегації був т. зв. апартеїд у Південній Африці. Інший приклад – єврейські гетто в містечках Східної Європи перед Другою світовою війною.

Наступний крок – це вже не тільки пасивна ізоляція чи уникнення, але й активні дії, у яких виявляється гірше трактування членів чужої групи. Називаємо це **дискримінацією**. Дискримінація – це гірші шанси доступу до освіти, до здобуття певних професій, набуття майна, політичних прав, престижу та інших благ лише з тієї причини, що хтось є членом групи, щодо якої існують упередження, і коли не враховують індивідуальних якостей чи заслуг особи. У момент виникнення дискримінації починає діяти певний зловісний соціальний механізм, що його Роберт Мертон називав **самоздійснюваним пророцтвом**. Припустімо, ми приймаємо упередження, що чорношкірі – ліниві й не надаються до праці. Очевидно, що ми не найматимемо їх на роботу, віддаючи перевагу білим. У результаті чорношкірі залишаються безробітними, а той факт, що відсоток чорношкірих серед безробітних набагато перевищуватиме відсоток білих, буде потрактовано як доказ того, що чорношкірі не здатні до праці. Або інший приклад. Припустімо, що в конкретному суспільстві існує стереотип жінки як домашньої господині та упередження, що жінки не надаються до політики. Тоді їх рідко висуватимуть кандидатами на виборах, ще рідше їх обиратимуть, а той факт, що в парламентах домінуватимуть чоловіки, послужить аргументом на користь антижіночих упереджень і чоловічої мегаломанії.

Глибоко вкорінені упередження, що супроводжуються сегрегацією і дискримінацією, можуть переродитися у прямі атаки на дискриміновані групи. Члени таких груп стають об'єктами різних обмежень, переслідування, виселення, «етнічних чисток», вандалізму, актів фізичного насильства. Звідси вже недалеко до **екстермінації**, тобто ліквідації спочатку окремих членів, трагічним прикладом чого є лінчування та погроми, а пізніше навіть усієї чужої групи, що зробив, наприклад, Гітлер у рамках «остаточного вирішення єврейського питання». Загалом антисемітизм є трагічним прикладом ескалації суспільного відкинення, починаючи від витворення стереотипів, через усі перехідні форми, аж до людиновбивства. Цей шлях можна представити на таблиці (на с. 425).

Визначальна рису  Соціологічне поняття		ШКАЛА					
		УЗАГАЛЬНЕННЯ, ОДНОВОКІСТЬ	ЗНЕВАЖЛИВА ОЦІНКА	ІЗОЛЯЦІЯ, УНИКАННЯ	ОБМЕЖЕННЯ МОЖЛИВОСТЕЙ	ВОРОЖІ УТИСКИ	ФІЗИЧНЕ ЗНИЩЕННЯ
СТАВЛЕННЯ ДО «ІНШИХ»	СТЕРЕОТИП	+					
	УПЕРЕДЖЕННЯ	+	+				
	СЕГРЕГАЦІЯ	+	+	+			
	ДИСКРИМІНАЦІЯ	+	+	+	+		
	ПЕРЕСЛІДУВАННЯ	+	+	+	+	+	
	ЕКСТЕРМІНАЦІЯ	+	+	+	+	+	+

Таблиця 15. Шкала суспільного відкинення

Польський еміграційний соціолог Зигмунт Бауман представляє механізм масового знищення євреїв нацистським режимом як результат двох процесів. По-перше, поглиблення антисемітських упереджень, які розпалювала нацистська пропаганда, представивши їм навіть як квазі-наукову доктрину, що мотивувала до геноциду, а водночас – по-друге – довготривала сегрегація і сепарація від цієї групи (звичаєва, релігійна, врешті – просторова, у ґетто) руйнувала моральні гальма, позбавляла елементарного співчуття, дозволяючи трактувати євреїв уже не тільки як гірших і чужих, але й як не-людей, фізичне знищення яких є лише технічною проблемою, як-от очищення поля від бур'янів чи знищення шкідливих комах.<sup>11</sup>

Історія ХХ століття, яка принесла, окрім Голокосту, сталінські табори, масові вбивства, що скоїв режим «червоних кхмерів» у Камбоджі, міжплеїнна різанина в Руанді, знищення мусульман у Сребрениці, етнічні чистки в Косово – переконливо свідчить, яка руйнівна сила може

<sup>11</sup> Z. Bauman, *Modernity and the Holocaust*, Cambridge 1989: Polity Press.

критися у хибних ідеях і хворій суспільній свідомості. Звідки береться ця хвороба? Іноді вона виникає спонтанно, знизу. Але найчастіше – тоді, коли чужі загрожують економічним інтересам, створюють конкуренцію на ринку праці, виявляють якісь переваги талантів та здібностей. Спричинена цим неприязнь або заздрість призводить до того, що – як частково підсвідома раціоналізація – що групу починає драгувати відмінний спосіб життя, інший одяг, звичаї, релігійні практики. Починають кружляти чутки, обурливі історії, творяться міфи про зловорожі наміри чужої групи. Особливо сприятливу атмосферу для виникнення почуття групової загрози створює ситуація економічної кризи, погіршення умов життя. Тоді справджується **гіпотеза «фрустрації-агресії»**, яку сформулювали та експериментально підтвердили американські психологи Доллард і Міллер. Природним об'єктом агресії стає чужа група. І так виникає упередження, нарощуючи конфлікт.

Однак часто упередження творяться і поширюються не знизу, а згори. Стереотипи й упередження використовують для цілеспрямованої маніпуляції. Для цинічної політики знаходження «цапа-відбувайла» в чужій групі вони виконують аж кілька корисних функцій. По-перше, на цю групу можна скинути провину за невдачі влади або труднощі, які переживає суспільство. По-друге, віра в існування загрози з боку такої групи викликає, згідно з уже відомим нам законом Зіммеля-Козера, повнішу інтеграцію власної спільноти, «зімкнення лав» і зосередження навколо лідерів, які так отримують додаткову легітимацію. По-третє, конфлікт стає підмінною темою, на яку влада відволікає увагу спільноти від інших проблем, які вона старається приховати або затушувати. Не без причини за злочинами, які були ініційовані стереотипами та упередженнями, часто стоять конкретні постаті: Гітлер, Сталін, Пол Пот, Іді Амін, Караджич, Мілошевич.

Однак змінимо масштаб аналізування і подивімось на цікаву патологію колективної свідомості в малих групах. Американський соціальний психолог Ірвінг Дженіс виявив і описав синдром, який назвав «**груповим мисленням**» (*groupthink*)<sup>12</sup>. Як ми вказували раніше, сильні соціальні зв'язки між членами групи, групова солідарність, взаємна лояльність і довіра, тобто те, що ми іноді називаємо **груповою мораллю**, надзвичайно важливі з двох причин. По-перше, завдяки цьому група стає привабливішою для її членів, оскільки приносить автотелічне задово-

<sup>12</sup> I. Janis, *Victims of Groupthink*, Boston 1972: Houghton Mifflin.

лення від участі в ній, дає почуття підтримки, вкорінення, безпеки. Людина тісно ідентифікується із згуртованою групою, розглядає належність до неї як суттєвий аспект своєї ідентичності. По-друге, сильні соціальні зв'язки у згуртованих групах мобілізують людей до дії, полегшують координацію і тим самим збільшують ефективність групи в тій сфері, у якій вона діє як група. Кожен тренер і кожен футбольний уболівальник знає: щоб перемагати, недостатньо купити найкращих гравців, треба ще з них створити зіграну команду, тобто власне витворити в ній високий моральний дух. Те саме стосується військового підрозділу, наукової колегії, гімалайської експедиції чи будь-якої іншої цільової групи.

Однак Дженіс зауважив, що є загадкові випадки, коли ці дві якості, що впливають із згуртованості групи: **привабливість та ефективність**, – розходяться. Може бути група, надзвичайно приваблива для своїх членів, які дуже тісно з нею ідентифікуються і трактують належність до неї як найважливіший елемент своєї ідентичності, а попри те ефективність групи спадає, вона зазнає невдач або навіть поразок. Дженіс наводив такі приклади зі світу американської політики. Він докладно досліджував обставини, за яких дійшло до катастрофічного за своїми наслідками рішення, що прийняло найближче оточення президента Кеннеді, про вторгнення на Кубу в затоці Свиней. Інший приклад, дуже подібний, – рішення про злам сейфів політичних конкурентів, яке ухвалили співробітники президента Ніксона, що врешті-решт призвело до його відставки. Ще новіший приклад – задумана Саддамом Хусейном анексія Кувейту, яка закінчилася ганебною мілітарною поразкою. А якщо вийти поза світ політики, то в цих категоріях можна зінтерпретувати трагедію групи, яка підкоряла Еверест, яку описав Джон Кракауер у відомому бестселері «В розрідженому повітрі». У всіх цих випадках групи, які приймали рішення, були надзвичайно згуртованими. Аж занадто згуртованими, стверджує Дженіс, бо виявляється, що і в цій ділянці, якщо чогось – як такого доброго – є занадто багато, то це може призвести до катастрофічних наслідків. Існує якийсь оптимальний, середній рівень згуртованості, який забезпечує групі успіх. Група не здатна діяти ефективно, коли її згуртованість нижча від цього рівня – у випадку деморалізації, але й також коли вона вища – у випадку надмірно розвиненого морального духу.

Простіше кажучи, **групове мислення** полягає у повній втраті групою почуття реальності, що відбувається через її ізоляцію від оточення і

замкнення у власному світі. Синдром групового мислення творять такі елементи: по-перше, ілюзія необмеженої сили й безкарності, що дає почуття повної безпеки. По-друге, нехтування – через взаємно підсилювану у взаємодіях між членами групи раціоналізацію – загрозами, сигналами перестороги, реалістичною інформацією, яка надходить із зовнішнього світу. Так члени групи утверджуються у своїх переконаннях, груповому самовдоволенні та зухвальстві. По-третє, непохитна віра у свою моральну вищість, слухність власних цінностей, цілей та справи, за яку триває боротьба. А водночас будування стереотипів і упереджень про опонентів, противників та ворогів як про втілення зла, що мало би виправдовувати застосування до них будь-яких, навіть найаморальніших засобів. По-четверте, трактування лідерів зовнішніх груп як слабких, некомпетентних або ж просто тупих, що дискваліфікує їх як партнерів можливих переговорів та компромісів. По-п'яте, сильний акцент на лояльності щодо групи як найвищій чесноті, а звідси – категорична вимога конформізму. Відмінність поглядів – це справа не інтелектуальна, а моральна, тому кожного інакомислячого трактують як негідного відступника або зрадника. По-шосте, самоцензура, яка стримує від висловлювання сумнівів чи контраргументів у страху перед моральним засудженням групи, через переконування самих себе у неважливості або неслухності цих сумнівів та контраргументів. По-сьоме, поява ревних самоназваних цензорів, які контролюють надходження інформації з-поза групи та ізолюють групу, а зокрема її лідерів, від тих думок, які могли б захитати однаковість групи і впевненість у власній правоті. По-восьме, створення ілюзії цілковитої однаковості завдяки припущенню, нібито мовчання, нав'язане самоцензурою, та відсутність інших думок ззовні, успішно прихованих цензорами, означає повну згоду всіх членів групи з її рішеннями чи політикою. У ситуації групового мислення, в результаті дедалі більшого стискання спіралі самонагнітання і самопідсилення, група щоразу глибше ізолюється у власному вигаданому світі, доходить до цілковитого спотворення образу зовнішнього оточення, у якому діє група, до нереалістичної оцінки власних можливостей і, у підсумку – до дій, які приносять невдачу або поразку. Білий дім президента Кеннеді недооцінив завзяття та сили спротиву кубинців, переоцінивши водночас власні військові можливості. Білий дім президента Ніксона недооцінив роль медіа та громадської думки як «третьої влади» в демократичних суспільствах і переоцінив свої шанси приховати аферу



й маніпулювати органами правосуддя. Оточення Саддама Хусейна, намагаючись анексувати Кувейт, недооцінило залучення американських економічних інтересів у Кувейті й недобачило слабкості власної військової техніки, тож спроба закінчилася мілітарною поразкою. А приспані попередніми успіхами гімалайські провідники недооцінили серйозність можливої зміни погоди й переоцінили сили своїх комерційних клієнтів-аматорів, що й призвело до трагедії.

## Найважливіші поняття розділу

**БАНАЛЬНИЙ НАЦІОНАЛІЗМ:** сформовані традицією символічні, рутинні та ритуальні дії, що виражають національну свідомість, а водночас її підтримують і репродукують.

**ГРОМАДЯНСЬКА РЕЛІГІЯ (*CIVIL RELIGION*):** форми політичного життя, що нагадують релігійні явища завдяки своїй ритуалізації, догматизації та емоційності, а також витворенню згуртованих партійних або ідеологічних спільнот.

**ГРУПОВЕ МИСЛЕННЯ:** повна втрата групою почуття реальності, переоцінка власних сил і можливостей діяти, самовдоволення і зухвальство, пов'язані з надмірною згуртованістю і солідарністю в рамках групи, а також із її ізоляцією від оточення і замкненістю у власному світі.

**ГРУПОВИЙ ШОВІНІЗМ:** переконання у виняткових достоїнствах власної спільноти, що йде в парі із заниженою оцінкою інших.

**ДИСКРИМІНАЦІЯ:** менші шанси доступу до освіти, деяких професій, набуття майна, політичних прав, престижу та інших благ лише з тієї причини, що та чи інша особа є членом групи, яка стала об'єктом упереджень або негативних стереотипів, без врахування індивідуальної кваліфікації та заслуг цієї особи.

**ЕКСТЕРМІНАЦІЯ:** фізичне знищення членів групи або всієї групи, ставлення до якої формується за допомогою нагнітання негативних стереотипів та упереджень.

**ЖЕСТ:** фізичний рух, мета якого - передати певний зміст.

**ЗНАК – ІНДЕКС:** вказівник певного стану речей, що ґрунтується на природних або суспільних законах, згідно з якими він виникає разом із цим станом або йому передуює.

**ІДЕОЛОГІЇ:** сукупності або системи ідей, які надають обґрунтування, легітимацію, підтримку якимось партикулярним груповим інтересам або утверджують групову ідентичність.

**КОНСТИТУЦІЙНИЙ ПАТРІОТИЗМ:** сильне емоційне прийняття правової системи та політичного режиму своєї країни і готовність їм підпорядковуватися.

**МОВА:** система взаємопов'язаних символів, упізнаваних у конкретній спільноті (іншими словами – символів, які мають для членів цієї спільноти таке саме значення).

**МОВА ТІЛА:** поза, тілесна постава, яка в культурі конкретної спільноти асоціюється з певним емоційним станом, поглядами чи особистісними рисами партнера.

**МОРАЛЬНИЙ ДУХ ГРУПИ:** сильні соціальні зв'язки між членами групи, групова солідарність, взаємна лояльність і довіра.

**НАЦІОНАЛІЗМ:** ідеологія, що визнає національну ідентичність як найважливіший аспект соціальної ідентичності, а національний зв'язок – як найважливіший тип соціального зв'язку і тому вимагає особливої лояльності до земляків та солідарності з ними.

**НАЦІОНАЛЬНИЙ ШОВІНІЗМ:** етноцентрична, а водночас ксенофобська національна ідеологія, яка ідеалізує, прославляє і героїзує власний народ, а водночас – критична й ворожа щодо інших народів.

**ПАТРІОТИЗМ:** почуття сильного зв'язку із власним народом та його спадщиною, поєднане з опертою на реалістичній оцінці гордістю за його досягнення, а водночас з готовністю докладати зусилля і присвячуватися подоланню національних слабкостей і недоліків та долати небезпеки, коли вони з'являються.

**ПІКТОГРАМА:** зображення, яке у графічному спрощенні повинно символізувати певний об'єкт чи стан, з яким ми хочемо засоціювати це зображення.

**ПРИРОДНА МОВА:** система символів, спонтанно створена спільнотою у довгому процесі історичного нагромадження.

**РЕЛІГІЙНІСТЬ:** рівень колективної участі в церковній спільноті й обрядових практиках, а в особистому вимірі – інтенсивність віри та релігійних практик у щоденному житті індивіда.

**РЕЛІГІЯ:** у класичному представленні Еміля Дюркгайма – система взаємопов'язаних вірувань і практик, що стосуються святих, тобто виокремлених і заборонених речей, – вірувань і практик, що єднають усіх визнавців в одну моральну спільноту, яка називається Церквою.

**СЕГРЕГАЦІЯ:** забезпечена юридично або традиційна ізоляція індивідів, що належать до груп, яких стосуються упередження і негативні стереотипи (переважно такими групами є етнічні або расові меншини).

**СИМВОЛ:** вказівник на певний стан речей, що ґрунтується на прийнятій у тій спільноті довільній конвенції.

**СТЕРЕОТИП:** спрощений, однобокий, гіперболізований образ якоїсь спільноти, що трактує усіх її членів узагальнено, незалежно від їхніх індивідуальних прикмет.

**СУСПІЛЬНА СВІДОМІСТЬ:** сукупність загальнопоширених і акцептованих у конкретній спільноті поглядів, ідей і переконань, які стають взірцями та схемами мислення, що їх ця спільнота прищеплює своїм членам і за допомогою суспільного тиску домагається їх дотримання.

**УПЕРЕДЖЕННЯ:** негативний, дуже емоційно забарвлений стереотип.

**ШТУЧНА МОВА:** система символів, спеціально сконструйована, щоб забезпечити міжлюдську комунікацію в якійсь специфічній царині.



ЧАСТИНА ЧЕТВЕРТА

**РОЗШАРУВАННЯ  
СУСПІЛЬСТВА**



## Розділ 16

# Соціальна нерівність

Проблеми соціальної нерівності дуже близькі повсякденному мисленню і почуттям людей. Звичайні люди – які, як ми наголошували, завжди в певному є сенсі соціологами-аматорами, – від найдавніших часів спостерігали й переживали той факт, що одні люди **не є рівні** з іншими. Це виявляється по-різному: різницю між людьми визнавали справедливою або несправедливою; світські та релігійні ідеології виправдовували або навпаки – противилися нерівності; політичні доктрини і програми або акцентували на неминучості нерівності і навіть на її корисній соціальній функції, або навпаки – формулювали егалітарні ідеї, вимагаючи урівнення життєвих можливостей; філософські вчення шукали джерела нерівності у фундаментальних рисах людського роду чи умовах суспільного життя; етичні вчення трактували рівність і нерівність як моральні цінності. Проблема нерівності й несправедливості була темою, на ґрунті якої виникали масові бунти, соціальні рухи, революції. Усе це свідчить про те, що нерівність – надзвичайно важлива риса людського суспільства.

## Нерівність людей і соціальна нерівність

Той факт, що одні індивіди, окремі, конкретні люди, не є рівні з іншими, – це банальна істина. Обговорюючи проблематику соціальних груп, ми подаємо думку Клайда Клакгона, що в деяких аспектах люди

подібні до всіх інших людей, в інших – до деяких інших людей, а в іще інших – неподібні до нікого, є винятковими й неповторними. Кожен із нас має багато ознак отих третіх. Є люди високі й низькі, худі й огрядні, розумні й дурні, старі й молоді. Кожен має неповторний склад генів, неповторну біографію і неповторну структуру особистості. Це очевидно. Але не про таку нерівність ідеться, коли ми говоримо про **соціальну нерівність**. Не такої нерівності стосуються ті загальні соціальні відчуття, переконання та доктрини, про які ми писали вище. Не з такою нерівністю борються соціальні рухи й революції. Нам ідеться тільки про соціальну нерівність, а отже, нерівність з погляду **соціальних ознак**, а не індивідуальних. А найважливіші соціальні ознаки людини – це характер груп, до яких вона належить, і характер позицій, які вона займає (ролей, які виконує).

Отже, соціальна нерівність стосується не індивідуальних особливостей, а тих опосередкованих ознак, які уподібнюють між собою лише певні спільноти – соціальні групи або лише певні позиції у соціальній структурі – соціальні позиції (статуси). Іншими словами, **соціальна нерівність** стосується тих ситуацій, коли йдеться не про відмінності тілесних чи психічних ознак, а про нерівність на тій підставі, що люди належать до різних груп або займають різні соціальні позиції.

Однак не кожна така відмінність мусить означати нерівність. Те, що одні групи **відмінні** від інших, треба відрізнити від того, що вони **нерівні**. І те, що деякі позиції (статуси) відмінні від інших, теж треба відрізнити від того, що вони нерівні. Більшість груп і соціальних позицій, з якими ми стикаємося в суспільстві, демонструють передовсім відмінності між собою і дають підстави говорити про **відмінність**. Студентська група відрізняється від спортивної команди, робітничка бригада – від військового підрозділу, сім'я – від кола друзів. Подібно статус студента відмінний від статусу аграрія, позиція лікаря – від позиції учителя, позиція пілота від позиції моряка. Щоб можна було говорити про **нерівність**, мусить виявитися щось більше, ніж тільки відмінність. Із членством у певній групі або займанням певної позиції мусить бути пов'язаний саме елемент нерівності: простіший і легший, або, навпаки, складніший і важчий доступ, або принаймні нерівні шанси доступу до цінованих у суспільстві благ.



## Блага, які породжують соціальну нерівність

Що ж це за «блага, які цінує суспільство»? А це всі ті блага, яких люди прагнуть, які задовольняють їхні важливі потреби чи прагнення, приносять їм задоволення. Окрім того, це блага, здобуття яких не є безпроблемним, адже цих благ не вистачає для всіх охочих. Іншими словами, це блага, яких усі прагнуть, але запаси яких обмежені. Три найважливіші види таких благ: багатство, влада і престиж.

Володіти **матеріальними благами** (багатством) люди прагнуть передовсім тому, що ці блага необхідні, щоб задовольнити елементарні й універсальні життєві потреби (в їжі, одязі, житлі тощо), тобто мають природну цінність. По-друге, тому що володіти ними вимагає культура, яка визначає об'єкти, що ними бажано володіти, надаючи їм культурної цінності. Культура може й саме володіння визначити як автономну цінність, попри те, яку користь воно приносить. Потреба одягатися – це природна потреба, потреба одягатися в костюми від Armani – це вже культурна потреба, а потреба мати в шафі кільканадцять костюмів, які чоловік взагалі ніколи не одягає, є культурною фетишизацією самого володіння. Сучасні суспільства, просякнуті ідеологією споживацтва, прекрасно ілюструють такий культурний тиск. Цінність матеріальних благ також полягає у тому, що вони допомагають здобути інші блага, які цінують люди – серед яких влада над іншими та слава. Як кажуть циніки, купити можна все – справа тільки в ціні.

Матеріальні блага обмежені не тільки з погляду запасів, тобто, як кажуть економісти, вони є «обмеженими благами» не тільки тому, що їх ніколи немає в достатку для всіх, а передовсім тому, що в міру задоволення потреб культура диктує людям щоразу то вищі прагнення, аж до отого автономного прагнення посідати, яке ніколи не може бути задоволене остаточно. Матеріальні блага обмежені не лише в **сенсі абсолютному** – бо їх є скінченна кількість, але й **відносному сенсі** – бо завжди не дотягають до постійно зростаючої потреби в них. Обсяг того, що людям доступне, ніколи не може встигнути за тим, що вони хотіли б мати. Коли люди задовольняють свої елементарні матеріальні потреби, на їхнє місце одразу ж виникають інші бажання, вищі прагнення. Безперечно, це ознака самої людської природи – люди ніколи не є абсолютно задоволеними, завжди прагнуть мати щось більше, ніж мають. Дехто вважає, що саме в цьому криється таємниця безнастанної динаміки й

експансії людського роду, інші – презирливо кривляться, споглядаючи людську манію володіння.

Різний доступ до матеріальних благ, тобто майнові відмінності, – це чинник, що має вирішальне значення для функціонування суспільства, самопочуття громадян і мобілізації суспільних рухів – протестних або революційних. Найважливіше при цьому – не абсолютний рівень багатства, а майнова дистанція, що розділяє найбагатших і найбідніших. Якщо вимірювати її різницею у заробітках, то в наш час є країни, де ця дистанція – величезна, наприклад, Сполучені Штати Америки чи Росія. Розгляньмо відмінності між расовими категоріями, спільнотами білих і чорних громадян США. Звіт американського Дослідницького центру П'ю (Pew Research Institute) свідчить, що в 2009 р. пересічна біла сім'я мала доходи удвадцяттеро вищі, ніж пересічна чорношкіра сім'я. Подібний розрив у доходах характерний в Америці і для інших етнічних груп, ґендерних категорій (жінок і чоловіків), професійних категорій. Ще разючіші соціальні контрасти характерні для посткомуністичної Росії. Як повідомляють російські газети, кількість мільйонерів (яких називають «олігархами») доходить до мільйона, а водночас мільйони людей на селі чи у провінції живуть за межею бідності. На протилежному полюсі розташовані скандинавські країни, де структура нерівності, як мовиться, «згладжена». Тут багаті й менш багаті мають подібні дерев'яні будиночки, подібні моделі «Вольво», подібні надувні чи моторні човни, подібно недбало вдягаються, літають у в ті самі місця у відпустку, купують у подібних крамницях.

Друге благо, яке всі цінують, – **влада**, панування, вплив на інших людей. Навіщо вона потрібна людям? Почасти з причин автотелічних: володіння владою дає почуття сили, переваги, могутності, значущості. Також дає почуття безпеки. Утім що важливіше – влада є благом з інструментальних причин: її можна обмінювати на інші блага, передовсім економічні, вона дає кращі шанси доступу до тих обмежених матеріальних благ, що їх так цінують люди, – завдяки вищим заробіткам, більшим можливостям маніпулювати, кращій поінформованості, особистим контактам, а також можливості шантажу та корупції. Влада взагалі приносить користь. Що вона абсолютніша, то менш контрольована, то легше її обміняти на гроші. Крайнім і найбільш виразним доказом цього є доля різних диктаторів, рахунки яких у Швейцарському банку, що зазвичай відкривають тільки тоді, коли ці диктатори втрачають владу,

сягають мільярдів доларів і рідко коли повертаються до пограбованих суспільств. Недавно виявили, що президент Філіппін Естрада протягом якихось двох років, перше ніж його скинули, зумів покласти на власні рахунки 80 мільйонів доларів. Пожиттєві володарі, які ще то тут то там трапляються у світі, мають значно більші можливості.

Влада за самим своїм визначенням є обмеженим благом, вона існує тільки тому, що її посідають лише деякі і стосовно тих, котрі влади позбавлені. Мусять бути ті, які правлять, і ті, якими правлять, ті, хто видає накази, і ті, які виконують накази, ті, що мають вплив, і ті, що потрапляють під вплив інших. Увесь сенс, уся цінність цього блага в тому-то й полягає, що до нього мають доступ не всі. Владу мають над кимось, щодо когось іншого. Якби всі мали владу, то влади як такої не існувало б.

Третє благо, яке люди також цінують і яке також є обмеженим благом, – це **престиж**: пошана, суспільне визнання, прийняття, схвалення, слава. Люди надають цьому значення із двох причин. Перша пов'язана з викладеною вище концепцією **дзеркального «Я»**. Люди виробляють уявлення про себе, дивлячись на те, як їх цінують інші. Підвищення самооцінки дає автотелічне задоволення, приносить насолоду само собою. Тому людям подобається, коли інші їх хвалять, їм аплодують, вітають, кидають їм квіти, шаленіють від захоплення. Але престиж має також інструментальну вартість, є благом, яке можна обміняти на інші. Репутація перекладається на шанси знайти добру роботу та високий заробіток. Слава дає змогу видатним спортсменам або акторам диктувати суму винагороди або укласти прибуткові рекламні контракти, визначним письменникам – отримувати високі гонорари, науковцям – нобелівським лауреатам – вимагати високої платні в університетах, де вони працюють. Престиж можна обміняти й на владу. Тому про престиж, суспільне визнання і довіру дуже дбають політики, особливо в демократичних країнах, де вони мусять час до часу виграти вибори, тобто приглянутися до себе в отому дзеркалі суспільного визнання.

Престиж – це також обмежене благо, оскільки сама ідея престижу має за основу те, що одні вважаються кращими і цінуються вище від інших. Якби всі були популярними, то не був би популярним ніхто. Для людей престиж цінний тому, що є кумири і є пересічні люди, є великі відомі музиканти, співаки, рок-групи і є такі, що грають у пожежних

частинах чи в ресторанах, є відомі вчені зі світовим ім'ям і викладачі в провінційних школах, видатні політики та звичайні чиновники.

Ці три блага – багатство, влада і престиж – найбільше розділяють людей, вони є найважливішими генераторами соціальної нерівності. Однак люди шанують й інші цінності, нерівномірно розподілені в суспільстві. Однією з них є **освіта**. Цінність освіти також впливає з двох обставин. По-перше, з того, що освіта приносить **автотелічне задоволення** – як така, собі, бо заспокоює властиву людям цікавість. А по-друге, освіта має й важливу **інструментальну цінність**, допоміжну щодо всіх трьох основних цінностей. Освіта в сучасному суспільстві – це один із найважливіших, суспільно визнаних механізмів поліпшення добробуту: отримання кращої праці, більшого заробітку, вищого рівня життя. Освіта суттєво допомагає у здобутті влади (хоч очевидно, не є ані єдиною, ані необхідною умовою). У теорії лідерства звертають увагу на його важливий різновид – «владу експерта» (*expert power*). Володіння специфічним знанням, повнішою (порівняно з іншими) інформацією, краща орієнтація у справах, важливих для спільноти, – це один із критеріїв при виокремленні у групі лідерів, а також важливий чинник легітимації уже здобутої влади. Саме така влада допомагає здобувати й утримувати вплив, маніпулювати підлеглими, проводити ефективну політику. Серед відомих постатей у політиці були такі, що вирізнялися винятково високим рівнем освіти в галузі економіки, політології, права: німецький канцлер Ергард, британський прем'єр Вільсон, французький президент Жискар д'Естен, президент Клінтон. Ще частіше на видатних експертів можна натрапити на нижчих, оперативних щаблях влади. Невипадково велика кількість міністрів у сучасних урядах має професорське звання. Освіта – особливо якщо її розуміти широко, не лише як формальне, «книжне» навчання, а як набуття практичних навичок – це головна умова здобуття престижу та слави. Дуже рідко з'являються таланти, які є абсолютними самородками, вродженими геніями. Але навіть у таких випадках, щоб здобути славу та суспільне визнання, потрібно важкою наполегливою працею розвивати свої таланти: багато років займатися наукою (у випадку вченого), довго студіювати і ще довше практикувати (у випадку визнаного лікаря чи адвоката), роками вправлятися (у випадку славного піаніста чи оперного співака), безко-нечно тренуватися (у випадку відомого спортсмена) тощо.

Що в такому разі є обмеженим і рідкісним? Заклади, інституції, виховні та освітні інститути, які забезпечують доступ до знань і

вмінь. Школи та університети, бібліотеки та книгарні, лабораторії та місця адвокатського стажування, спортивні зали, басейни та стадіони. Обмеження також стосуються індивідуальних психічних та фізичних можливостей людини, мотивації та енергії, які допомагають людині засвоїти й використати лише малу частину тих знань і вмінь, які потенційно наявні в конкретному суспільстві, у конкретній епосі. Однак мотивація і мобілізація сил для здобування освіти – це справа не лише індивідуальна; це також об'єкт **культурного регулювання**. Різні суспільства надають різної ваги цінності освіти, роблять більший чи менший натиск на навчання, читання, контакт із книжкою, ходіння до театру, відвідування музеїв тощо. Це істотний аспект феномену, що його французький соціолог П'єр Бурдьє окреслює як **«культурний капітал»**<sup>1</sup> і який різною мірою набувають члени різних груп. До прикладу, порівняймо сім'ю фермера, яка живе в невеликому селі, із сім'єю лікаря, адвоката чи професора, яка живе у великому місті.

Благом, якого завжди і всі прагнуть, є **здоров'я** і хороший фізичний стан. Звісно, що це цінність автотелічна: добре самопочуття як таке є джерелом дуже сильного самодостатнього задоволення. Але це також умова *sine qua non* решти цінностей: багатства, влади, престижу й освіти. Хвороба чи фізична неповносправність загалом унеможливають здобуття цих благ, а в кожному разі – їх споживання чи використання. Як і у випадку освіти, тим, що тут можна вважати обмеженим і рідкісним, є заклади, організації та інституції, що служать охороні й турботі про здоров'я: лікарні й поліклініки, аптеки й реабілітаційні осередки, центри профілактики, масового спорту та відпочинку. Дуже різними в аспекті корисності чи шкідливості є умови праці та проживання. І врешті, різні суспільства та групи чинять різний **культурний тиск** на підтримку повноцінної фізичної форми та здоров'я: фізичні вправи, правильне харчування, періодичні медичні обстеження, здоровий спосіб життя, гігієну і чистоту, стан доквілля тощо. У цьому полягає один із сенсів того, що ми називаємо рівнем фізичної культури конкретної спільноти. Наприклад, у цьому відношенні дуже вирізняється американська культура, а особливо – суспільство Каліфорнії. На подібне натрапляємо у скандинавських країнах. Перифразовуючи Бурдьє, можна говорити про **капітал фізичної культури** в конкретній групі.

---

<sup>1</sup> P. Bourdieu, *Outline of the Theory of Practice*, Cambridge 1977: Cambridge University Press.

## Ідея соціальної стратифікації

Усі згадані блага та цінності – багатство, влада, престиж, освіта і здоров'я – є ступеневими, або, як іноді кажуть, **ієрархічними**. Ними можна володіти більшою чи меншою мірою. Між найвищим і найнижчим рівнями розташована неперервна шкала – «драбина» або **ієрархія**. Є ієрархія багатства, від мільйонерів до бездомних, ієрархія влади – від імператора до рабів, ієрархія престижу – від кумирів до жебраків, ієрархія освіти – від Нобелівських лауреатів до неписьменних, ієрархія фізичного стану – від олімпійців до інвалідів. На цих шкалах можна знайти місце окремих людей. Ба більше, можна порахувати, скільки їх є на кожному щаблі ієрархії. Тоді ми отримуємо деякі **статистичні категорії**, наприклад: скільки є дуже багатих, багатих, заможних, середнього достатку, бідних, вбогих. Це можна робити навіть точніше, задаючи певні кількісні межі заробітку. У цьому випадку пропоную говорити про **статистичні верстви**.

Однак не тільки окремі люди можуть відрізнитися між собою розташуванням на тому чи іншому щаблі кожної з цих ієрархій, а й цілі соціальні групи або позиції (статуси), незалежно від того, хто персонально належить до цих груп або займає ці позиції. Певна соціальна локалізація – групова чи статусна – даватиме кожному, хто належить до цих груп чи займає ці позиції, вищі або нижчі місця на кожній із драбин. Іншими словами – більшу чи меншу міру участі у всіма бажаних, але рідкісних благах і цінностях. Групи та позиції характеризуються різним доступом і різними шансами доступу до багатства, влади, престижу, освіти та здоров'я. Макс Вебер сказав би, що вони відрізняються **життєвими шансами**. Тільки у цьому випадку різниця між окремими людьми стає структурною соціальною нерівністю, реальним суспільним феноменом, а не статистичним артефактом.

Пропоную використовувати термін «**соціальна стратифікація**» або «соціальне розшарування» тільки до опису групових або позиційних – а не індивідуальних – відмінностей у доступі до соціально цінованих цілей. Кожне благо або цінність із п'яти, які ми аналізуємо, має власну драбину стратифікації. Групи та позиції займають певні місця на кожній із них. Наприклад, у стратифікації за рівнем доходів лікар опиниться вище від медсестри. У стратифікації за владою – директор вище від робітника. У стратифікації за престижем телеведучий займе вище місце від учителя. Але чи ці стратифікаційні драбини існують окремо, незалежно одна від

одної? Вже коли ми розглядали окремі «стратифікуючі» блага, то зауважували, що одні можуть допомагати при здобуванні інших. Багатство може забезпечити владу та престиж. Влада може допомогти набути майно, а також принести престиж. Престиж може вести до впливів і влади, а також до високих доходів. Якщо виникає така співдія, то наслідком буде ситуація, у якій та сама група чи позиція матиме подібні місця на всіх трьох драбинах стратифікації. Президент Сполучених Штатів – це позиція, пов'язана з великими доходами, величезною владою і значною славою. У цьому випадку говоримо про **збіг** чинників чи аспектів стратифікації. Втім набагато частіше ми маємо справу з певною **дисгармонією** між драбинами стратифікації, яка полягає в тому, що одна і та сама група або позиція по-різному розташована на різних драбинах. Професор університету в Польщі має високий престиж, середній дохід і невелику владу. Політик – навпаки, високий дохід і владу, але фатально низький престиж. Футболіст – чималий престиж, високий дохід, але не має влади. Поліцейський – велику владу, кепські доходи й низький престиж. Таких комбінацій може бути багато. У цьому випадку говоримо про **розбіжність** чинників або аспектів стратифікації.

Така розбіжність може мати різні наслідки. Серед членів конкретної групи чи осіб, які займають конкретну суспільну позицію, може виникнути відчуття певного дисонансу чи своєрідної несправедливості. Людина може міркувати, наприклад, так: я такий багатий, стільки досягнув, а люди тицяють на мене пальцем, називають «селюхом» і «скоробагатьком». Або так: я маю таку високу позицію в уряді, таку високу платню, їджу на Lancia, а люди, почувши моє прізвище, ляскають себе по чолі або крутять пальцем коло скроні. Деякі метикують інакше: мовляв, не можна мати все на раз, трактують високе місце на одній драбині як компенсацію за низьке місце на інших. Наприклад, професор університету може собі сказати: хоч я мало заробляю і не маю великої влади, зате належу до еліти. Така думка трохи зменшує фрустрацію. На той самий факт, але з цілком іншим наміром, зважає уряд, коли обговорює питання підвищення зарплати професорам або роздаючи професорські звання науковим працівникам, які не мають ще достатньо досвіду. Імовірно, за цим стоїть таке міркування: оскільки професори мають високий престиж, то нехай їм цього буде досить, а оскільки молоді наукові працівники так мало заробляють, то даймо їм замість грошей професорські звання.

## Соціальні верстви

Подібне місце на стратифікаційній драбині може тягнути за собою подібність й інших рис: стилю життя, смаків та уподобань, звичаїв і традицій, релігійних практик, ідеологічних поглядів, розваг тощо. Наприклад, багаті люди живуть і думають подібно до інших багатих і цілком інакше, ніж бідні. Вони будують подібні маєтки, їздять подібними автомобілями, одягаються в тих самих «законодавців моди», літають на ті самі острови у відпустку і постійно їдять лосося, запиваючи шампанським. У багатьох аспектах спосіб життя політиків подібний до способу життя менеджерів. Цілком окремим є світ щоденного життя телевізійних кумирів, кінозірок і відомих музикантів. Звичайні люди несміливо зазирають туди за посередництвом ілюстрованих тижневиків.

Звернімо увагу, що ця подібність немовби накладається на своєрідність груп чи позицій, що їх репрезентують ці люди. Багаті творять певне реальне **соціальне середовище**, своєрідну спільноту, хоч входять до нього і лікарі, і адвокати, і бізнесмени, і політики, і телеведучі, і мафіозні боси з міста Прушков. Подібність у майновому аспекті, чи, як сказав би Макс Вебер, таке саме **«ринкове становище»**, виявляється у подібних інтересах (напр., захист від податків). Подібність споживацьких можливостей – у подібному **стилі життя**. А подібність, як ми пам'ятаємо з теорії «механічної солідарності» Дюркгайма, – це сильний групотворний чинник. Тому між ними витворюється певний суспільний зв'язок, товариські контакти, взаємодія чи навіть тривкіші соціальні відносини, передовсім інструментальні, пов'язані із так званим залагодженням справ. Інший тип зв'язків, спосіб життя, смаки у сфері споживання характеризують середовище менеджерів чи так звані керівні кадри. Ще інші – ту широку групу людей, **середній клас**, які працюють у найрізноманітніших професіях, де необхідна відповідна кваліфікація та освіта, або які мають невеликі фірми чи підприємства, що забезпечує їм гідний, хоч не елітарний матеріальний рівень. Такі своєрідні спільноти – середовища чи групи, – до яких належать люди, що займають подібні місця в ієрархіях соціальної стратифікації, і виникають понад і незалежно від інших їхніх групових належностей чи позицій, назвімо **соціальними верствами**. Макс Вебер подібно застосовував поняття «клас» і «стан». У такому розумінні верстви – це



не тільки статистичні групи подібних у чомусь індивідів, але й реальні, певною мірою зінтегровані, цілісні соціальні спільноти, нові форми структуризації суспільства.

## Соціальна мобільність

Люди змінюють свої соціальні позиції, а також свою групову належність. Коли вони переміщуються між позиціями і групами, розташованими на різних щаблях стратифікаційної ієрархії, то говоримо про **соціальну мобільність**. А точніше – про вертикальну мобільність, що дає змогу відрізнити її від переміщення людей у просторі – міграцій, подорожей, туризму, добирання до праці – що називаємо горизонтальною мобільністю. Про цю, другу форму мобільності ми писали раніше. Тепер розгляньмо найважливіші аспекти вертикальної мобільності, прямо пов'язаної із соціальною нерівністю.

Найпростіший випадок вертикальної мобільності – це **професійне зростання**, тобто здобування вищої професійної позиції або входження до вищої професійної групи, ніж та, з якою людина досі була пов'язана. Шкільний учитель, який отримує роботу в університеті, журналіст, який стає міністром, – це зміна професійної належності на таку, яка приносить кращий заробіток, престиж, а в другому випадку – також більше влади. Частішими є випадки зростання в межах однієї професійної групи, де зазвичай є низка ієрархічних щаблів. Асистент, який переходить на посаду ад'юнкта, чи референт, який стає керівником підрозділу, – це перші-ліпші приклади. Послідовність таких посадових підвищень називаємо **кар'єрою**. Нав'язуючи до попередніх прикладів: асистент – ад'юнкт – доцент – професор – це одна схема кар'єри; референт – керівник підрозділу – директор – інша схема. Звісно, що напрям змін може бути і протилежний: люди можуть переходити до груп на нижчих місцях стратифікації, опускатися на нижчі позиції. Називаємо це **деградацією**. Працівник, якого звільняють і який стає безробітним, керівник підрозділу, якого дисциплінарно переводять на посаду референта, – це приклади деградації, яка полягає іноді в цілковитому виході з професійної групи, а іноді тільки у зниженні позиції в її межах. І тут є послідовність. Коли хтось почергово втрачає вищі позиції в різних суспільних контекстах, наприклад, втрачає працю, залишає

клуб, членом якого був, або спортивну команду, з якої його вилучили, розлучається – то така людина, образно кажучи, «котиться вниз».

У поданих прикладах йшлося про підвищення або деградацію **окремої людини** в рамках існуючих, **сталих** стратифікаційних **ієрархій**. Однак мобільність може полягати також у переміщенні цілих **спільнот** на незмінних драбинах розшарування, а також у **зміні самих** стратифікаційних **ієрархій**, завдяки чому ті самі групи чи позиції раптом опиняються на інших, ніж раніше, щаблях – вищих або нижчих, зазнають підвищення або деградації. Розгляньмо перший випадок. Професійне просування може охоплювати цілі соціальні категорії. У процесі модернізації це було типово для сільських жителів, які, мігруючи до міст, займали там назагал вищі за доходом і престижем професійні позиції і належали до робітничих середовищ. У Польщі після Другої світової війни так відбулося професійне й освітнє просування селян. Можна говорити і про просування цілого покоління, коли в якийсь історичний момент відкриваються можливості швидкого підвищення соціальної позиції для людей подібного віку. У такому, відносному значенні – як пришвидшення нормального темпу просування, – варто також розуміти поняття «просування молоді». Адже за самою природою людського життя молодь завжди бере участь у тому або іншому просуванні – переходить до активності дорослих людей, професійної праці, створює власні сім'ї тощо.

Зміну відносного становища конкретної спільноти може викликати і **зміна самої шкали стратифікації**. Це зазвичай стається внаслідок широких і радикальних соціальних змін, революцій, політичних потрясінь, а також технологічних чи цивілізаційних зламів. Тоді одні професії чи середовища можуть отримувати доступ до вищих заробітків, влади чи престижу, а інші, навпаки, – втрачати свою привілейовану ситуацію. Дуже виразно це відбулося в Польщі після зламу 1989 року. Наведемо тільки два приклади. Запровадження ринкової, капіталістичної економіки, яка ґрунтується на приватній власності, непомірно збільшило шанси правничого середовища, яке отримало величезне поле діяльності в торговельних, біржових, цивільних, спадкових, податкових справах, у майнових трансакціях, арбітражі, консультаціях, пов'язаних із приватизацією, приготуванням статутів нових спілок чи підприємств, а також у зв'язку із законодавчими змінами тощо. І навпаки, часто говорять про масове зuboжіння інтелігенції, чиновників, працівників державних

інститутів. Вони втратили колишню, відносно вищу від інших майнову позицію, часто також – колишній рівень влади і престижу.

Усі описані вище переміщення і зміни можуть відбуватися в різних масштабах: у житті однієї людини, одного покоління, але також і за час, більший за життя одного покоління. Відповідно, говоримо про **внутрішньопоколіннєву** або про **міжпоколіннєву мобільність**. Дуже характерним для міжпоколіннєвої мобільності є **просування в освітній сфері**, що яскраво проявилось в Польщі після Другої світової війни: діди мали початкову освіту, батьки – середню, а діти – вищу. Аналогічно відбулося просування у професійній сфері: батьки працювали на землі, а син вже став інженером або лікарем. Міжпоколіннєва мобільність – типове явище серед іммігрантів-заробітчани, які в новій країні оселення знаходять можливості, щоб суттєво поліпшити своє життя. Багато таких прикладів дають Сполучені Штати. Бідні селяни з Азії в першому поколінні відкривають ресторани (як-от китайці та індуси) або опановують торгівлю овочами і фруктами (як в'єтнамці), але дітей посилають до університетів, і в другому поколінні вони вже належать до лікарської чи наукової еліти. Батько великого американського соціолога Роберта Мертона, якого я часто цитую, котрий увійшов до найвищої наукової і культурної еліти Америки, був бідним емігрантом з Європи, теслею за професією, а син Роберта Мертона отримав Нобелівську премію в галузі економіки.

Американські приклади підводять нас до того, щоб розглянути проблему загальних соціальних умов, які сприяють мобільності. Бо Америка є типовим **відкритим суспільством**, у якому індивідуальне чи групове просування не лише можливе в широкому діапазоні, але й дуже культурно затребуване, очікуване. Саме тут постійно трапляються кар'єри на зразок «від чистильника взуття до мільйонера». Я і сам зіткнувся з випадком молодого емігранта з Сербії, на прізвище Йовановіч, який найнявся на роботу кур'єром у великій нью-йоркській видавничій фірмі «Harcourt Brace». Сьогодні фірма називається вже «Harcourt-Brace-Yovanovich», бо кур'єр зумів пройти всі щаблі професійного втаємничення і стати співвласником. Кар'єра одного з найбагатших фінансистів у світі, Джорджа Сороса, також почалася від еміграції з Угорщини всього кілька десятків років тому.

На другому полюсі містяться суспільства, які називаються **закритими**. Вони виключають або, у кожному разі, страшенно обмежують можливості для соціальної мобільності. Таким було феодальне суспіль-

ство, де багатоступенева ієрархія від монархів, магнатів, васалів, аж до підданців-селян була закам'янілою, а кожна верства – замкненою для інших. Важко собі уявити, щоб кріпак опинився серед членів королівського двору. Нині подібна ситуація є в Індії, де перехід між кастами надзвичайно обмежений, а для найнижчих каст, так званих недоторканих, – цілковито неможливий. Термін «каста» вже прийнято застосовувати не тільки для цієї ситуації, але й ширше – як визначення кожного замкнутого стану, обмеженого чітко окресленим колом, увійти до якого можна тільки через народження.

Звісно, між «ідеальними типами» відкритого та закритого суспільств, які є лише моделями й ніде не присутні у чистому вигляді, розташована ціла гама перехідних випадків. Стратифікаційні драбини можуть бути досить гнучкими та допускати перестрибування окремих щаблів. А можуть бути дуже ригористичними й вимагати чіткої, без жодних винятків послідовності. Симптомом ситуації першого типу є те, що зважають на виняткові досягнення, другого – наголошують на необхідній «вислужі років», доробку чи досвіді. Повчальним тут є порівняння Сполучених Штатів і Японії. Якщо у США видатні результати в роботі дають змогу швидко, «стрибком» піднятися по кар'єрній драбині, то в Японії треба пройти у встановлені часові проміжки всю драбину й тільки тоді потрапити на вершину ієрархії. Така відмінність може виникати, незалежно від культури, і між деякими професійними сферами. Можна порівняти, наприклад, артистичну кар'єру, коли, наприклад, перемога на важливому музичному конкурсі відкриває одразу, навіть перед наймолодшими, найбільші сцени світу, і кар'єру наукову, де зазвичай треба почергово і протягом певного часу пройти всі ступені підготовки.

У різних професійних сферах окремі верстви можуть різнитися ступенем **ексклюзивності**, тобто жорсткістю критеріїв і процедур при допуску нових членів. Іноді виникають особливі організації чи інститути, які стережуть «врата» до вищих елітарних верств і добирають кандидатів на просування за допомогою складних екзаменаційних процедур (*gate-keepers*): спеціалізовані лікарські комісії, колеги адвокатів, вчені ради в університетах, державні комісії, які організують конкурси на вищі посади в адміністрації, сеймові комісії, які переслуховують кандидатів на послів тощо. У демократичних суспільствах, щоб увійти до політичної еліти, треба пройти складну виборчу процедуру, а функцію добору виконують усі громадяни – виборці.

Соціальна мобільність – це шлях, на якому особливо гостро виявляються **стереотипи, упередження і дискримінаційні практики** конкретного суспільства. Крайня ситуація полягає у цілковитому вилученні певної групи, яка виявляється позбавленою можливостей просування. Наприклад, певним групам емігрантів чи біженців може бути відмовлено у праві на працю. Частіша ситуація – це **часткова дискримінація**, яка проявляється у трьох формах. Перша полягає у тому, що для деяких груп закривається можливість просування на найвищі позиції, незалежно від сфери. Твориться певна **стеля** можливих досягнень, вище від якої представники цієї групи не піднімаються. Попри відкритість американського суспільства, дослідження свідчать, що де-факто така стеля існує для етнічних і расових меншин. А сигналізує про цю ситуацію те, що появу винятків трактують як щось надзвичайне, і вони мають великий публічний розголос. Суддя американського Верховного суду Кларенс Томас, шеф Бюро національної безпеки США Кондоліза Райс чи Держсекретар Колін Павелл завдячують своїй славі почасти тому, що репрезентують чорне населення Америки на вершині влади, куди чорношкірі доходять надзвичайно рідко. Прізвища інших суддів чи міністрів набагато менш відомі. Друга форма дискримінації – це **професійна сегрегація**, наприклад, фактичні бар'єри доступу до певних професій для жінок, усе ще виразні, попри перемоги емансипаторського та феміністичного рухів. Третя – це закритість або обмеження для етнічних і расових меншин доступу до певних важливих «каналів мобільності», тобто до тих способів і процедур, завдяки яким можна отримати вищі позиції. Як ми вже зауважували, таким каналом, типовим для сучасних суспільств, є освіта. Отож **обмеження освітніх шансів** – дуже типовий прояв дискримінації. Найефективніше такий стан закріплює майнова обмеженість, при якій висока плата за навчання є непосильною, а також брак культурного капіталу, що зменшує шанси на іспитах. Виявилось, що після рішення каліфорнійської влади скасувати пільги для членів меншин при зарахуванні до університетів (т. зв. *affirmative action*) їх відсоток серед студентів катастрофічно зменшився. У найкращих університетах, наприклад, у Гарварді, кількість чорних американців – мізерна.

Відлучення від деяких каналів мобільності часто призводить до пошуку **альтернативних каналів**. Іноді це методи, що мають культурне та правове визнання, як наприклад, кар'єра у професійному спорті,

де афро-американське населення отримує вихід для своїх прагнень у непропорційно високому ступені. Баскетбол, професійних бокс, американський футбол, дещо меншою мірою бейсбол і легка атлетика – це сфери, у яких домінують чорні. Сьогодні навіть у гольфі – тому виді спорту, який донедавна був монополією білих, найвизначніші результати та найвищі нагороди отримує афроамериканець Тайгер Вудс. Інша сфера – це популярна музика, джаз, соул, рок, реп та інші жанри, у яких домінують етнічні меншини. Крім культурно та юридично прийнятних альтернатив просування з'являються, очевидно, і способи нелегальні та культурно неприйнятні: торгівля наркотиками, вуличні пограбування, розбій, крадіжки автомобілів, проституція, загалом – організована злочинність, участь у якій дискримінованих меншин є винятково висока.



### КАРЛ МАРКС (1818–1883)

Німецький філософ, ідеологічну та політичну програму якого назвали комуністичною. Його організаційна діяльність у робітничому русі опиралася на оригінальну теоретичну концепцію побудови та розвитку суспільства. Соціологічні ідеї Маркса, а також його філософські, антропологічні, економічні, політичні та інші погляди сформульовані передовсім у *Ökonomisch-philosophische Manuskripte* [«Паризьких рукописах»] (1844), *Grundrisse* [«Нарисі критики політичної економії»,

опублікованому аж у 1953 р.], *Der achtzehnte Brumaire des Louis Bonaparte* [«Вісімнадцятому Брюмера Луї Бонапарта»] (1825) і у тритомному *Das Kapital* [«Капіталі»] (1867).

Згідно з Марксом, діяльністю, яка виокремлює людину з природи, є праця, а тому центральною сферою соціального життя є економіка: спосіб виробництва й розподілу благ. Людина, за своєю природою, – творча та суспільна істота, яка реалізує себе у праці та взаємодії з іншими людьми. Однак протягом майже всієї людської історії форма економічних та політичних структур й інститутів призвела до поневолення і визиску одних людей іншими, до так званого відчуження праці і врешті – дегуманізації суспільного життя. Праця стала мукою, необхідною лише для того, щоб здобути засоби для існування, а стосунки між людьми пронизані конкуренцією, конфліктами і боротьбою.

Основною причиною такої ситуації є приватна власність на засоби виробництва (капітал, землю, сировину), що призводить до поділу суспільства на клас власників і клас найманих працівників. Найгостріші класові суперечності, антагонізм, конфлікт і боротьба класів виникають у капіталістичному суспільстві, де монополія на власність і владу в руках буржуазії дозволяє їй диктувати умови праці й заволодівати «додатковою вартістю», тобто отримувати прибутки коштом пролетаріату (робітничого класу). Подолання соціальної нерівності й несправедливості можливе тільки за умови скасування

приватної власності на засоби виробництва, усупільнення капіталу й ліквідації класового поділу. На це спрямована вся логіка суспільного розвитку, який, проходячи етапи первісно-общинного ладу, азійських формацій, феодалізму та капіталізму, неминуче веде до комунізму. Однак до цієї остаточної цілі історії неможливо дійти спонтанно, а лише внаслідок добре організованої революції, бо ж потрібно подолати опір власників. Цьому має служити ідеологічна та організаційна робота серед трудящих класів, щоб сформувати в них правильне розуміння їхньої ситуації, здатність чітко визначати ворогів і щоб розробити ефективний репертуар стратегій боротьби (класова свідомість). Необхідна також мобілізація революційного руху.

#### ЛІТЕРАТУРА

- K. Marks, F. Engels, *Dziela*, t. 1–39, Warszawa 1960–1979: Książka i Wiedza.
- L. Kołakowski, *Główne nurty marksizmu*, wyd. 2, Londyn 1988: Aneks.
- S. Kozyr-Kowalski, *Max Weber a Karol Marks*, Warszawa 1967: PWN.
- A. Schaff, *Marksizm a jednostka ludzka*, Warszawa 1965: PWN.
- J. J. Wiatr, *Marksistowska teoria rozwoju społecznego*, Warszawa 1973 (wyd. 2 1983): PWN.
- S. Kozyr-Kowalski, *Marks*, w: *Encyklopedia socjologii*, t. 2, Warszawa 1999: Oficyna Naukowa, s. 171–180.
- J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, t. 1, Warszawa 1981: PWN, s. 214–154.

## Соціальні класи

Із такими багаточленними ієрархіями соціальних верств можуть перехрещуватися і на них накладатися інші суспільні поділи. Зокрема простіші, у яких лише два великі сегменти суспільства протиставляються один одному як принципово нерівні, і таке протиставлення приводить до витворення двох реальних спільнот, з одного і другого боку, пов'язаних інтересами, зв'язками та діяльністю. У такому випадку говоримо про **дихотомічну**, тобто радше про полярну, ніж **градаційну** структуру соціальної нерівності. Існують три найважливіші види дихотомічної нерівності: протиставлення класу власників і класу позбавлених власності в тому сенсі, у якому це вперше визначив Карл Маркс; далі – протиставлення груп, які формують більшість і меншість (зокрема, націй та етнічних меншин), а також протиставлення статей – чоловіків і жінок, що є темою гучних у наш час феміністичних концепцій.

Для всіх них у певному сенсі взірцевою є ідея **соціальних класів** Карла Маркса. Маркс виходив із припущення, що найважливішою сферою життя людей (у нашій термінології ми б сказали – найважли-

вішим контекстом суспільного життя) є **праця**. Саме у процесі праці, продукування, словом, в **економічному контексті** люди витворюють блага, необхідні, щоб задовольнити їхні потреби, тут нав'язуються найважливіші суспільні відносини, тут формуються найважливіші інтереси людей і артикулюються їхні ідеологічні погляди. Позиція в економічному житті – це найважливіша складова соціального статусу й ідентичності.

Вирішальну роль у визначенні економічної позиції людей відіграє **власність**, володіння благами. Однак не кожна власність має те саме значення. Найважливіші наслідки має володіння таким специфічними благами, вартість яких помножується завдяки їхньому використанню. Такими благами, за визначенням Маркса, є **засоби виробництва** або капітал. Коли їх урухомлюють, починають використовувати у процесі виробництва, то вони приносять прибуток своїм власникам, отже, не тільки не втрачають, а немовби збільшують свою капітальну вартість. Такими благами є машини, знаряддя, сировина, сільськогосподарські угіддя, худоба, але також і гроші, які можна обміняти на такі блага, тобто інвестовані у виробництво. Цілком інший характер і менш важливі наслідки для статусу й ідентичності індивідів має володіння **споживчими благами**, які використовуються і зникають у процесі споживання.

Факт володіння матеріальними благами ділить суспільство на два великі сегменти – на тих, які є їхніми власниками, і тих, які позбавлені такої власності. Ці два великі сегменти, відмінність між якими визначається відношенням до власності, називаємо соціальними класами: **класом власників і класом трудящих** (у капіталістичному суспільстві – буржуазія і пролетаріат). Клас власників має у своєму розпорядженні місця праці, які він надає найманим працівникам. І оскільки він має монополію на місця праці, то може диктувати працівникам умови їхнього найму. Наймані працівники мають у своєму розпорядженні тільки власну робочу силу, вміння, здібності, знання, фізичну силу. Щоб здобути засоби до життя для себе і для своїх сімей, вони мусять продати це як **товар**, тобто мусять працювати за заробітну плату. Обидва класи пов'язані між собою складними й амбівалентними зв'язками. З одного боку, працедавці і працівники потрібні одне одному. Щоб виробляти щось, працедавець мусить знайти працівників, щоб вижити – працівник мусить знайти місце праці. З другого боку, їхні інтереси протилежні: власник прагне отримати якнайбільший прибуток, а умовою цього є



найняти працівника на якомога гірших умовах. Бо ж тоді **«додаткова вартість»**, якою заволодіває працедавець, тобто різниця між тим, що працівник де-факто виробляє, і тим, що він за це отримує у вигляді платні, буде найбільшою. Звісно, що працівник зацікавлений якраз у протилежному: змінізувати додаткову вартість, тобто отримати платню якомога ближчу до вартості того, що він виробляє. От тільки позиції та можливості сторін у цьому «торзі» діаметрально протилежні, бо власник має монополію на місця праці, а працівник, як казав Маркс, перебуває під «дисципліною голоду», мусить за будь-яку ціну знайти працю. Так між цими класами витворюються **експлуататорські відносини**, визиск власниками найманих працівників.

Власність, приносячи зиск і самопримножуючись коштом працівників, відкриває нерівний, упривілейований для власників доступ до всіх інших цінованих у суспільстві благ: багатства, влади, престижу, освіти, здоров'я. Клас власників має кращі споживчі можливості, здобуває вплив на державну владу (**«класове панування»**), забезпечуючи свої інтереси за допомогою законів (напр., гарантуванням прав приватної власності в конституції), домагається поваги до себе, визнання чи заздросі інших, у нього вистачає коштів на найкращу освіту, він має доступ до охорони здоров'я і вишуканого відпочинку. Цілковито протилежним у всіх цих вимірах є становище трудящих.

Спільність ситуації у стосунку до власності та її суспільно важливих наслідків з обох сторін урухомлює реальні групотворні процеси. Об'єктивна спільність інтересів – це ще тільки статистична група й соціологічна категорія (у термінології Маркса – **клас «у собі»**). Однак на цьому ґрунті з'являється усвідомлення спільних інтересів і водночас їх протиставлення інтересам протилежного класу (**«класова свідомість»**). У такий спосіб виникає соціальна категорія. Далі, спільне визначення власної ситуації та ідентифікація ворогів стимулює розвиток контактів, взаємодій та суспільних стосунків у рамках свого класу та відокремлення від протилежного (своєрідна **«класова ендогамія»**). Нарешті з'являються колективні дії, скеровані до протилежного класу, щоб захистити власні інтереси (**«класова боротьба»**). У цей момент клас уже є реально діяльною і організованою групою (**клас «для себе»**). Те, що класи кристалізуються одночасно, у протистоянні та взаємодії, посилює і пришвидшує групотворні процеси по обидва боки. Процес кристалізації кожного із соціальних класів можна представити за допомогою такої схеми:

Соціологічне поняття \ Визначальна риса	ОБ'ЄКТИВНА СПІЛЬНОСТІ ІНТЕРЕСІВ	ЗВ'ЯЗКИ	КЛАСОВА СВІДОМІСТЬ	ОРГАНІЗАЦІЯ
	КЛАС «У СОБІ» (СОЦІОЛОГІЧНА КАТЕГОРІЯ)	+		
(ПЕРЕХІДНА ФОРМА: МЕРЕЖА КОМУНІКАЦІЙ І КОНТАКТІВ)	+	+		
(ПЕРЕХІДНА ФОРМА: СОЦІАЛЬНА КАТЕГОРІЯ ЗІ СПІЛЬНОЮ ІДЕНТИЧНІСТЮ)	+	+	+	
КЛАС «ДЛЯ СЕБЕ» (РЕАЛЬНА ГРУПА)	+	+	+	+

Таблиця 16. Кристалізація соціальних класів

Головні ідеї Марксової теорії класів міцно увійшли до канону соціологічного мислення. Їх простота й дохідливість забезпечили їм широке проникнення у повсякденне мислення. Всупереч часто висловлюваним думкам, ці ідеї не конкурують із теорією соціальної стратифікації, а її доповнюють, є щодо неї **комплементарними**. Вони показують, як понад ієрархічними нерівностями в суспільстві можуть виникати нерівності крайні, опозиційні, полярні, з іншою динамікою, яка призводить до експлуатації, антагонізму, конфлікту та боротьби.

## Інші види дихотомічної нерівності

Дуже подібна логіка, хоч застосована до цілком іншої нерівності, сьогодні поширюється у феміністичних колах, що зосереджують увагу на **протилежності статей**. Зрозуміло, що стать є об'єктивним біологічним фактом, що виражається як у тілесних ознаках, особливостях фізіології, так і в певних психічних відмінностях. Цей факт, як і все в людському світі, підлягає, однак, **культурній інтерпретації**. З'являються певні ідеї, переконання, погляди на тему чоловічості та жіночості,

виробляються певні правила чоловічої та жіночої поведінки, прив'язані до відповідних соціальних ролей: ролі чоловіка і ролі жінки. Біологічній відмінності статей уже приписують відмінні, культурно визначені й обов'язкові способи мислення і дій: взірці чоловічості та жіночості. Біологічна відмінність перетворюється на щось більше, ніж просто біологічна відмінність, а саме – на соціальну різницю між чоловічим і жіночим родом (*gender*).

Тільки характер цих культурних дефініцій може призвести до того, що різниця стане нерівністю, тобто забезпечить нерівний доступ до суспільно цінуваних благ і цінностей. Традиційні визначення чоловічості й жіночості (чоловічих і жіночих соціальних ролей) будувалися на основі опозиції, як комплекси протилежних ознак та схильностей. Чоловіки повинні були проявляти лідерські здібності, керувати та панувати, долучатися до активної діяльності, прагнути успіху, поводитися асертивно й агресивно, стримувати емоції. Натомість жінки повинні бути залежними й підлеглими, виявляти емоції, бути естетично чутливими, охайними і проявляти активність переважно вдома, в сім'ї.

Із «теореми Томаса» ми вже знаємо, що коли люди в щось вірять, то згодом воно стає реальністю. А тим паче, якщо це нав'язують через культурний тиск, коли апелюють до загальноприйнятих поглядів і визначень. Під впливом культурного тиску – соціалізації у сім'ї та в школі, взірців і прикладів, що їх поширюють засоби масової інформації, соціального контролю у групах тощо – такі визначення власних ролей і ролей протилежної статі починають приймати і чоловіки, і жінки. А відтак, уже спираючись на ці переконання, вони починають слухняно виконувати чоловічі та жіночі ролі. Роль стає елементом самовизначення та індивідуальної ідентичності.

Крайнім наслідком такої ситуації є цілковите усунення жінок від професійної діяльності, полишення їм функції матерів, жінок і домашніх господинь. Навіть у західній культурі це було типовим явищем іще в XIX столітті і тільки XX століття відкрило для жінок сферу професійної праці. У багатьох традиційних культурах переконання, що властиве місце жінки – це дім і сім'я, зберігається досі. Якщо ми згадаємо, що головним способом здобути ціновані в суспільстві благ, такі як багатство, влада і престиж, є професійна праця, а здобування освіти переважно трактують як інструментальну цінність, засіб для здобуття професії, то стане зрозуміло, що така ситуація забирала в жінок шанси досягти

всіх цих благ і витісняла їх на самий низ стратифікаційної ієрархії. А водночас увесь доступний у суспільстві арсенал таких благ резервувався для чоловіків.

Однак і тоді, коли жінки починають працювати професійно, нерівність залишається, набуваючи форми **професійної сегрегації**. Одні професійні ролі вимагають нахилів і здібностей, які культура приписала чоловічим ролям, тоді як інші – нібито більше підходять жінкам. Якщо суспільство приймає і погоджується з цими визначеннями, то це впливає і на можливих кандидатів та їхні наміри, і на тих, хто добирає осіб на професію. Чоловіки частіше вибирають «чоловічі професії» – юристів, лікарів, науковців, військових, поліцейських, інженерів, політиків, менеджерів, а серед простіших професій – будівельників, кранівників, водіїв великовантажних автомобілів, таксистів. Жінки рідше намагаються здобути такі професії, а якщо пробують, то стикаються з більшими труднощами, наймаючись на роботу. Натомість вони радо вибирають «жіночі професії», і їх добре там сприймають: вони працюють учительками, чиновницями, офіціантками, медсестрами, секретарками, стюардесами. У США ще до 1980 року 95 % працівників у цих професіях становили жінки. Щоб описати людей, які працюють у таких професіях, соціологи іноді використовують кумедний термін «рожеві комірці» – що перегукується з «білими комірцями», як називають представників управлінських професій, чи з «блакитними комірцями» – людей робітничих професій.

Із появою професійної сегрегації починає діяти ефект **«самоздійснюваного пророцтва»**, який ми описували раніше щодо расових та етнічних упереджень. По суті, культурні дефініції чоловічої і жіночої ролей можна трактувати як своєрідні упередження. Якщо ми визнаємо, що жінки мають нахил до певних професій і не надаються до інших, то в результаті автоселекції і селективної рекрутації жінки переважно опиняються у сфері «жіночих» професій, а чоловіки – «чоловічих». Цей факт починає підсилювати позиції прийнятих дефініцій «жіночості» та «чоловічості». Якщо в парламенті є лише кілька жінок, якщо серед університетських професорів зустрічаємо їх лише спорадично, якщо у війську вони працюють щонайбільше в якихось тилкових службах, якщо в поліції жінка – це рідкість, яку описують у пресі й вихваляють у пісеньках (відома варшавська Льодзя-мільціонерка в 1960-ті роки) – то виникає враження і переконання, що ці професії – не є жіночими.

То, може, не варто і здобувати таких професій, думають жінки; може, не треба давати їм працю на таких посадах, думають чоловіки. І коло замикається.

Звернімо увагу, що жіночі професії, як правило, містяться на нижчих щаблях стратифікаційної драбини: вони вимагають порівняно нижчого рівня освіти, гірше оплачуються, не наділяють владою і є менш престижними. Отже, професійна сегрегація означає нерівність, а саме – **дискримінацію жінок**. Не таку радикальну, як у випадку повного їх усунення від професійної праці, але таки дошкульну.

Із часом жінкам все-таки вдається освоїти професії, які раніше традиційно вважали чоловічими. Щоразу більше жінок з'являється у політиці, на високих адміністративних чи управлінських посадах, у світі науки, в адвокатурі, у війську, поліції тощо. Однак і тоді чути відлуння давньої сегрегації та дискримінації, що виражається у нерівних **темпах кар'єрного зростання**, іноді навіть у нерівній оплаті за ту саму роботу (у США, наприклад, у середньому на 30 % нижча), у тому, що досягнення жінок рідше помічають і відзначають, їх рідше висувають на керівні посади, рідше скеровують на всілякі стажування для професійного розвитку тощо. Раціоналізація такого стану справ корениться у традиційному культурному визначенні жіночих ролей. Жінкам приписують нижчу ефективність праці – бо ж вони ще мають на голові дім і сім'ю, крім того, немає певності в тому, що жінка працюватиме постійно й довго – адже вона народжує і виховує дітей. Так зберігається, хоч у дедалі м'якших формах, нерівність у доступі до доходів, влади, престижу, освіти (професійного вдосконалення).

Ця особлива форма соціальної нерівності, в основі якої лежить відмінність статей, із багатьох поглядів подібна до класової нерівності. Із самої суті відмінності випливає дихотомічність поділу: людина є або чоловіком, або жінкою (не беремо до уваги маргінальні патологічні проміжні стани), неможливо бути трохи більше і ще більше чоловіком чи трохи менше і ще менше жінкою. Розрізнявальна ознака не підлягає градації. Аналогічною є і динаміка формування та кристалізації відповідних груп. Погляньмо на жіночу спільноту. Спочатку це тільки статистична категорія, яка вирізняється за об'єктивними статевими ознаками. Із появою відмінностей у культурних ролях, а слідом за цим – сегрегацією та дискримінацією жінок ці ознаки набувають соціального характеру, отже, жінки стають соціологічною категорією – не лише

іншою статтю, але й іншим соціальним «родом» (*gender*). Далі, спільність соціального становища і схожість інтересів породжує групову ідентичність та групову свідомість. Можна говорити про **феміністичну свідомість**. Вона стає підставою контактів, взаємодії, нав'язання соціальних відносин, витворення уз довіри, лояльності та солідарності між жінками. Спільні дії на захист власних інтересів приводять до появи лідерів та формування організації. Так зароджується **рух за емансипацію жінок** (згодом – феміністський).

Ще один різновид соціальної нерівності дихотомічного характеру і в силу цього певною мірою аналогічний до опозиції класів пов'язаний із процесами міграції, переміщення і перемішування людських спільнот. Внаслідок міграції деякі групи опиняються в ситуації **етнічної чи національної меншини**. Вони не тільки нові й чужі на території, де постійно жила інша спільнота, але й не такі чисельні. Їхня поява означає, що арсенал суспільно цінуваних благ – економічних, політичних, престижових, освітніх, рекреаційних, – досі відкритий суто для місцевої людності, мусить відкритися і для прибульців. Вони стають конкурентами на робочі місця, заробіток, споживчі блага, політичні посади, престижні відзнаки, місця у школах та університетах, опіку в лікарнях та участь у турнірах із гольфу.

Втім міцно вкорінена в організаційних та інституційних структурах місцева група, яка, крім того, перебуває в більшості, має можливість захиститися від цієї загрози, у будь-якому разі обмежити конкуренцію. Адже ж вона має владу в багатьох сенсах цього слова. Це буде темою наступного розділу, але вже зараз мусимо дещо про це сказати. Передовсім панівна більшість, яка контролює освітні, релігійні інститути, засоби масової інформації має змогу нав'язати та поширити культурні дефініції на тему меншості: **етнічні чи національні стереотипи**, які переходять в **упередження**. А упередження, як ми пам'ятаємо, легко призводять до сегрегації та дискримінації і спонтанно самопідсилюються. Але влада відкриває можливості навіть для ще більш прямих дій, а саме – запровадження і здійснення деяких адміністративних і правових обмежень супроти іммігрантів, а це ще більше поглиблює спонтанні, які ідуть знизу, сегрегацію і дискримінацію, яким політика, що проводиться згори, постачає додаткові підстави, дозволи й навіть стимули. У результаті соціальна нерівність між групами більшості та меншості посилюється і закріплюється, проявляючись на всіх драбинах стратифікації.

Оскільки за самою своєю природою меншість і більшість означає дихотомічне розділення, ця нерівність у деяких відношеннях подібна до класових суперечностей чи конфлікту між статями. Але не до кінця. Суттєва відмінність полягає в іншій динаміці стосунків між групами меншості та більшості. В основі цього лежать дві обставини. По-перше, меншини від самого початку є згуртованими групами завдяки спільному походженню, спільним традиціям, спільній мові, спільній культурі – отже, вони від початку є соціальними групами. А по-друге, стратегія реалізації їхніх інтересів не обмежується боротьбою за рівноправність і подолання дискримінації. Адже вони мають альтернативну можливість – асиміляцію, тобто розчинення в групі більшості й тим самим забезпечення собі повної участі в її життєвих шансах. Отже, обмеження нерівності можливе через конфлікт і боротьбу, але також і через самознищення меншини як меншини та її входження до панівної більшості. Обраний напрям великою мірою залежить від глибини початкових відмінностей між спільнотою іммігрантів і місцевою більшістю. Що більш явними та культивованими меншиною є її відмінності – расові, мовні, звичаєві, релігійні, що більше вона різниться за рівнем освіти чи цивілізації, то важчою і сумнівною є її асиміляція. У США досить порівняти чудово засимільовану ірландську чи німецьку спільноти зі спільнотами пуерто-риканською чи мексиканською. Расова чи культурна чужорідність схиляють до відмови від асиміляції, а це поглиблює ізоляцію, замкнутість меншини, зміцнює її ідентичність та внутрішню солідарність, згуртовує довкола символів окремішності, сепаратистської ідеології та лідерів, призводить до появи контрпереджень, скерованих проти більшості, стимулює організацію боротьби за власні інтереси та неминучу ескалацію конфлікту.

## Найважливіші поняття розділу

**АСИМІЛЯЦІЯ:** розчинення етнічної чи расової меншини в групі більшості й тим самим отримання повної участі в її життєвих шансах.

**ВЕРТИКАЛЬНА МОБІЛЬНІСТЬ:** переміщення індивіда або спільноти між щаблями стратифікаційних ієрархій – зростання або деградація.

**ВІДКРИТЕ СУСПІЛЬСТВО:** таке, у якому зростання індивіда або групи не тільки можливе в широкому обсязі, але й очікується і становить культурну вимогу.

**ВНУТРІШНЬОПОКОЛІННЄВА МОБІЛЬНІСТЬ:** зростання або деградація індивіда чи групи протягом життя одного покоління.

**ГЕНДЕР:** культурно визначені й зацентровані риси, пов'язані з відмінністю статей, які наголошують на відмінності в соціальній ситуації, професійних схильностях, шансах професійного зростання, у зразках кар'єри тощо.

**ДИХОТОМІЧНА ВІЗІЯ НЕРІВНОСТІ:** образ суспільства, у якому акцентують на протистоянні двох суспільних класів – власників засобів виробництва і працівників, позбавлених власності.

**ДОДАТКОВА ВАРТІСТЬ:** прибуток власника засобів виробництва, отриманий завдяки тому, що він привласнює різницю між вартістю продуктів, що виробив працівник, та його заробітною платою.

**ЖИТТЄВІ ШАНСИ:** імовірність здобути суспільно ціновані блага – майно, владу, престиж, освіту, здоров'я та інші.

**ЗАКРИТЕ СУСПІЛЬСТВО:** таке, що обмежує або цілковито вилучає можливості зростання в суспільних ієрархіях.

**ЗБІГ (ГАРМОНІЯ) СТРАТИФІКАЦІЙНИХ ІЄРАРХІЙ:** ситуація, коли висока (або низька) позиція індивіда чи групи на одній із драбин суспільної нерівності відповідає високій (або низькій) позиції у рамках інших стратифікаційних ієрархій.

**ІЄРАРХІЧНА ВІЗІЯ НЕРІВНОСТІ:** образ суспільства, у якому наголошують на поступовому характері наростання відмінностей і нерівності між індивідами або спільнотами в рамках різних ієрархій суспільної стратифікації.

**КАНАЛИ СОЦІАЛЬНОЇ МОБІЛЬНОСТІ:** типові сценарії кар'єрного зростання, доступні в конкретному суспільстві.

**КАР'ЄРА:** послідовна зміна професійної ситуації, зокрема кар'єрне зростання.



**КАСТА:** замкнута соціальна верства, обмежена чітко визначеним колом осіб, увійти до якого можна тільки за правом народження і не можна вийти до самої смерті.

**КЛАС «ДЛЯ СЕБЕ»:** соціальний клас на кінцевому етапі кристалізації, коли, окрім спільності економічних інтересів, він має розвинену класову свідомість та організаційні форми, які дають змогу вести класову боротьбу.

**КЛАС «У СОБІ»:** соціальний клас на початковому моменті кристалізації, коли великий сегмент суспільства об'єктивно має спільні економічні інтереси, але не усвідомлює цього.

**КЛАСОВА СВІДОМІСТЬ:** поширена серед членів групи з подібними економічними інтересами ідеологічна артикуляція цих інтересів, розпізнання класових ворогів, які загрожують цим інтересам, і виникнення на цьому тлі сильної групової ідентичності й готовності до боротьби за досягнення класових цілей.

**КОНВЕРСІЯ КАПІТАЛУ:** здобуття або примноження індивідом чи суспільною групою одних суспільно цінуваних ресурсів завдяки посіданню інших ресурсів (наприклад, використання влади або престижу, щоб отримати матеріальну вигоду).

**КУЛЬТУРНИЙ КАПІТАЛ:** навички, вміння, звички, набуті у процесі соціалізації в елітарних групах, члени яких займають вищу соціальну позицію і мають кращу освіту, що спрощує збереження за собою (репродукцію) цих елітарних позицій, а також є символами належності до елітарних груп.

**МІЖПОКОЛІННЄВА МОБІЛЬНІСТЬ:** зростання або деградація індивіда або групи протягом довгого періоду, що охоплює два або більше поколінь.

**ПОЛЯРНА МОДЕЛЬ СУСПІЛЬНИХ КЛАСІВ:** спрощений образ суспільства, у якому вирізняються тільки два протилежні класи – панівний та підлеглий – і залишаються поза увагою всілякі посередні групи.

**ПРЕСТИЖ:** суспільна повага, визнання, яке виражають індивіди або групі, найвищою формою якого є слава.

**ПРОФЕСІЙНА ДЕГРАДАЦІЯ:** перехід на нижчу професійну позицію (втрата становища) або перехід на роботу у професії, нижчу від цінованої, ніж актуально виконувана.

**ПРОФЕСІЙНЕ ЗРОСТАННЯ:** отримання вищої професійної позиції (посади) або входження до вище цінованої професійної групи, ніж та, з якою людина була пов'язана досі.

**РОЗБІЖНІСТЬ (ДИСГАРМОНІЯ) СТРАТИФІКАЦІЙНИХ ІЄРАРХІЙ:** ситуація, коли певна позиція індивіда або групи на одній із драбин нерівності не означає подібної позиції в рамках інших стратифікаційних ієрархій.

**СЕРЕДНІЙ КЛАС:** широка група людей, які працюють у професіях, що вимагають кваліфікації та освіти, а також тих, які провадять невеликі власні фірми чи підприємства і завдяки цьому мають гідний, хоч не елітарний, матеріальний рівень.

**СОЦІАЛЬНА НЕРІВНІСТЬ:** нерівність доступу (або шансів доступу) до суспільно цінованих благ, яка впливає із належності до різних груп або зайняття різних суспільних позицій, а не через якісь тілесні чи психічні властивості.

**СОЦІАЛЬНА СТРАТИФІКАЦІЯ (ІНАКШЕ – РОЗШАРУВАННЯ):** ієрархія соціальних верств із більшими чи меншими шансами доступу до якогось суспільно цінованого блага: багатства, влади, престижу, освіти.

**СОЦІАЛЬНИЙ КЛАС:** великий сегмент суспільства, який охоплює осіб, що перебувають у схожій ситуації стосовно власності (передовсім власності на засоби виробництва, тобто економічного капіталу).

**СОЦІАЛЬНІ ВЕРСТВИ:** соціальні категорії та групи, пов'язані реальними суб'єктивними та об'єктивними зв'язками, які відрізняються між собою груповими шансами здобути суспільно ціновані блага – багатство, владу, престиж, освіту тощо, а також – що звідси впливає – рівнем і стилем життя, типовою ідеологією та звичаями.

**СТАТИСТИЧНІ ВЕРСТВИ:** кількісно визначені групи населення, які займають певні щаблі у стратифікаційних ієрархіях.

**СТРАТИФІКАЦІЙНИЙ БАР'ЄР:** явна або прихована, але реальна межа професійного чи кар'єрного зростання, доступного для певних соціальних категорій або груп (наприклад, расових чи етнічних меншин).

## Розділ 17

# Функції та генеза нерівності

Соціальна нерівність – це явище, яке дуже заторкає сферу людських інтересів і викликає сильні емоції. Тому рефлексія на цю тему дуже часто замикається в рамках **ідеологій**, тобто таких систем мислення, які – як пам’ятаємо – служать і підпорядковуються певним груповим інтересам. Однак нерівність є також важливою темою теоретичних рефлексій, що мають на меті не виправдовувати чи нападати на нерівність, а радше пояснити суть цього явища.

## Ідеології нерівності

Становище різних груп, верств чи класів у системі стратифікаційних ієрархій чи полярних структур визначало характер ідеологій, які вони створювали або приймали за власні. Ці ідеології легітимували нерівності або навпаки – домагалися їх усунення. Зокрема, вони ставили собі запитання: чи **справедливою** є нерівність?

Попри те, що існує багато конкретних формулювань і аргументацій, усі ідеології нерівності можна звести до трьох типів. Перший тип – це елітаристські або аристократичні ідеології. Вони стверджують, що існують такі групи, які за самою своєю природою «вищі» від інших і тому повинні займати вищу позицію в суспільстві, що виражається у їхніх цілковито виправданих привілеях. Такі групи можуть формуватися

за правом народження – як у випадку династії, аристократії, громадян Римської імперії, польських магнатів і шляхти, вищих каст в Індії. До цих груп можуть потрапити також люди, наділені особливими здібностями, талантами, мудрістю, близькістю до Бога. Прикладами цього можуть бути старійшини у племенах, шамани, священики. Расистські та націоналістичні ідеології виділяли таку особливу позицію для «вибраних» рас чи націй, приписуючи їм неодмінні, вроджені переваги над іншими расовими чи етнічними спільнотами.

Другий тип – це **егалітарні ідеології**, що їх формулюють упосліджені групи або хтось від їхнього імені. У своїй найрадикальній версії вони виступали проти всіх форм соціальної нерівності та привілеїв, вимагаючи **ідентичних умов** життя для всіх. У більш реалістичній версії вони вказували на біологічну схожість усіх представників людського роду, із чого випливала наявність у них таких самих потреб, і тому слід було би забезпечити всім людям однаковий мінімальний рівень задоволення цих потреб. Усі люди, яко люди, повинні мати змогу задовольнити потреби в їжі, одязі, житлі, праці, безпеці. Тільки понад цим рівнем допускалася нерівність. Третя версія егалітаризму говорить не про рівність в аспекті рівня задоволення потреб, не про рівність досягнень, а про **рівність шансів** домогтися таких досягнень. Необхідно забезпечити людям однаковий старт, рівні можливості доступу до суспільно цінуваних благ, не виключати й не обмежувати апріорі жодної групи. Четверта версія наголошує на необхідності **рівності всіх людей перед законом**, тобто ідентичної кваліфікації вчинків, ідентичного рівня відповідальності, ідентичного трактування людей з боку органів правосуддя – незалежно від того, яку суспільну позицію займає та чи інша особа чи до якої групи вона належить. Ця вимога особливо стосується найвищих позицій, пов'язаних із державною владою. П'ята версія вимагає **рівності суб'єктивних прав**, тобто гарантованої реалізації прав кожній людині незалежно від її соціального становища. Зазвичай тут вирізняють громадянські або політичні права та свободи (право обирати й бути обраним, свободу слова тощо), соціальні права (право на працю, освіту, охорону здоров'я) і нарешті універсальні права людини, що захищають гідність, свободу, суверенність (недоторканність) людської особи (заборона тортур, жорстоких тілесних покарань, обмеження свободи тощо).

Третя ідеологічна позиція називається **меритократичною** (від англійського *merit* – «заслуга»). Вона стверджує, що нерівності виправ-

дані настільки, наскільки вони є результатом власних заслуг людини. А що ж це означає – що деякі групи, верстви, класи мають особливі заслуги? Визначальними тут є два взаємопов'язані чинники. По-перше, міра власних зусиль, вкладеної праці, а також затрат і жертв, а також володіння особливими, але рідкісними в суспільстві талантами, вміннями чи здібностями. По-друге, це внесок конкретної групи в суспільство загалом, міра, якою вона задовольняє потреби всього суспільства, користь чи задоволення, які вона приносить іншим своєю діяльністю. Із цих двох поглядів групи дуже відрізняються між собою. Соціальна нерівність є своєрідною слушною винагородою за **власну працю людини** і її **суспільну корисність**. Меритократична ідеологія у своїй крайній формі виникає тоді, коли вину за всі невдачі, наприклад, бідність чи безробіття, списує на самих людей – їхню пасивність, нетямущість, безвідповідальність. У більш поміркованій версії вона приймає, що маргіналізація певних груп може бути наслідком зовнішніх соціальних обставин, у яких самі члени спільноти не винні, і тоді допускає забезпечення їм мінімальних умов життя, попри заслуги. У цьому випадку вона представляє собою певний компроміс із поміркованим егалітаризмом, який висуває вимогу задовольнити мінімальні, спільні для всіх людей потреби. Інші різновиди меритократичної ідеології стосуються допустимого **масштабу нерівності**. Крайня версія залишає тут абсолютну свободу, допускаючи навіть величезний розрив між верхнім і нижнім рівнями стратифікаційної ієрархії, оскільки це залежить виключно від власних заслуг. Поміркована версія вимагає певного корегування, наприклад, згладження розриву в доходах за рахунок прогресивної системи оподаткування. Меритократична ідеологія особливо характерна для американського суспільства. Саме в рамках так званої американської віри (*American Creed*) так особливо наголошено на індивідуалізмі, прагненні до успіху, відповідальності за власну долю (ідеал – *self-made man*), самодостатності, конкурентності, необмеженості доступних для досягнення цілей.

## Теорії нерівності

Роздуми на тему нерівності не обмежуються тільки ідеологічним обґрунтуванням. Вони стосуються і науки, насамперед філософії, а відтак і суспільних наук. Поширеність і дошкульність соціальної нерівності

від найдавніших часів пробуджували прагнення пояснити причини цього явища. Соціологія вносить сюди дві свої характерні позиції. Одна пов'язує нерівність із певними необхідними організаційними імперативами спільнотного життя. Називаємо її **функціональною теорією суспільної стратифікації**. Друга позиція покликається на історичну генезу нерівності, вбачаючи джерело нерівності в домінуванні та владі. Назвімо її теорією нагромаджених переваг. Обидві теорії по-різному бачать перспективи майбутнього і мають різну ідеологічну аргументацію. Функціональна теорія розглядає соціальну нерівність як споконвічне явище, непоборне, до того ж – необхідне для існування і функціонування людських суспільств. Отже, її аргументація – консервативна й апологетична. Генетична теорія вбачає у соціальній нерівності наслідок особливих історичних умов, які можуть бути усунені лише в майбутньому. Обмеження і подолання нерівності не тільки можливе, але й бажане, адже нерівність – це конфліктогенний чинник: нерівність збудує і дезорганізовує суспільство і навіть може призводити до його руйнації. Отже, ця теорія має радикальну та критичну риторику. Попри протилежність цих двох теорій, вони обидві містять цінні спостереження і принаймні в чомусь є взаємно комплементарними.

Функціональну теорію стратифікації сформулювали 1945 року в невеликій статті на шпальтах журналу «American Sociological Review» двоє авторів – Кінгслі Девіс та Вілберт Мур.<sup>1</sup> Від моменту публікації вона стала предметом палких дискусій, численних критичних праць і коментарів. Її головні ідеї набули такої популярності, що увійшли до публіцистичного обігу та навіть повсякденної свідомості, і сьогодні мало хто пам'ятає їхніх авторів. Ці ідеї дуже прості.

Автори стверджують, що всі відомі суспільства – і ті, що існували в минулому, і теперішні – характеризуються **соціальною нерівністю**. Ця констатація стосується стану справ, яким він був досі, але не гарантує, що так буде в майбутньому, і не дає підстав стверджувати, що нерівність у суспільстві неминуча, універсальна й вічна. Маркс, наприклад, погодився б з історичною тезою Девіса та Мура, бо сам у «Маніфесті комуністичної партії» стверджував, що «вся дотеперішня історія суспільства була історією класової боротьби»<sup>2</sup>. Водночас він заперечував, що так

<sup>1</sup> K. Davis, W.E. Moore, *Some principles of stratification*, «American Sociological Review», t. 10, nr 2 / 1945, s. 242–249.

<sup>2</sup> K. Marks, F. Engels, *Manifest komunistyczny* (1848), w: *Dziela*, t. 4, Warszawa 1962: Książka i Wiedza.

би мало бути і в майбутньому. Навпаки, всю свою творчість і політичну діяльність він підпорядкував надії на ліквідацію соціальної нерівності в майбутньому безкласовому, комуністичному суспільстві. Щоб довести неминучість нерівності, недостатньо заявити, що досі вона завжди виступала, – треба знайти такі загальні закономірності суспільного життя, із яких ця неминучість логічно б випливала. І саме це має дати функціональна теорія стратифікації. Представляючи її, ми обмежимося одним типом нерівності, **нерівністю професій**, але очевидно, це стосується *mutatis mutandis* всіх видів нерівності. Ми також подамо свою інтерпретацію, максимально доброзичливу до оригінальних намірів авторів, і розвинемо деякі їхні міркування.

По-перше, згідно з Девісом і Муром, різні професії мають у суспільстві різну **функціональну значущість**, тобто різною мірою сприяють задоволенню «**функціональних потреб суспільства**». Ця категорія, типова для так званої структурно-функціональної теорії, охоплює: відтворення популяції, трансмісію культури, регулювання індивідуальних дій, координацію колективних дій, забезпечення людям їжі, житла, безпеки, засобів зв'язку тощо. Іншими словами, це мінімально необхідні умови виживання суспільства, його стабільності й рівноваги. Звісно, на все це треба дивитися з відносної історичної перспективи: йдеться про виживання в конкретному історичному вигляді. Одними є умови виживання примітивного суспільства, іншими – суспільства новочасного. Перше може обійтися без багатьох речей, які нині є життєвою необхідністю. Отже, серед професій є важливіші й менш важливі, щоб задовольнити ті суспільні потреби, що їх диктують конкретні історичні обставини існування цього суспільства. Ця думка, на перший погляд, здається очевидною. Лікарі важливіші, ніж медсестри, генерали – важливіші, ніж солдати, судді – важливіші, ніж протоколісти, професори – важливіші, ніж студенти, бургомістри – важливіші, ніж сміттярі.

Друга теза гласить, що різні професії вимагають більших або менших здібностей, талантів, вроджених схильностей, а крім того, довшого або коротшого **навчання** чи **тренінгу**, необхідного, щоб набути необхідні вміння і компетенцій. Функціонально важливіші позиції вимагають більших здібностей і вмінь, а отже, на ці позиції важче знайти відповідних кандидатів і вони повинні пройти довший процес навчання чи тренінгу. Щоб стати пілотом пасажирських літаків, треба володіти певними, доволі рідкісними психофізичними якостями, а крім того –

пройти складне навчання і тривалу практику в повітрі. Щоб розвантажувати вагони, не потрібно ні одного, ні другого. Щоб стати чемпіоном Вімблдонського турніру з тенісу, треба не тільки мати виняткові здібності, але багато років важко, наполегливо тренуватися, дотримуватись дисципліни, вести відповідний спосіб життя тощо. Нічого цього не треба, щоб замітати вулиці.

Третя теза вказує на те, що навчання і тренінги вимагають від людини піти на певні **витрати й жертви**. Вимагають часу, енергії, зусиль, дисципліни, фінансових затрат. А крім того, вони означають втрату того, що можна було б отримати – наприклад, заробіток, – якби замість навчання одразу взятися до роботи в якійсь простішій професії. Як, зважаючи на це, переконати відповідно обдарованих людей, щоб вони зробили це зусилля, понесли витрати та жертви, пов'язані з навчанням чи тренінгом?

Четверта теза стосується людських мотивацій. Єдиний спосіб схилити людей докласти особливих зусиль і понести особливі витрати, пов'язані з набуттям професії, яка ставить до них більші вимоги, а разом є функціонально важливішою, – це пов'язати з цією професією якісь **особливі привілеї**: кращий заробіток, більший обсяг влади, вищий престиж. Отже, єдиним механізмом, який забезпечує те, що важливі професійні позиції посядуть кандидати з відповідними здібностями і освітою, є соціальна нерівність.

П'ята теза – це знову елемент функціоналістського мислення: посідання функціонально важливих професій відповідно обдарованими й підготовленими людьми є **функціональним імперативом**, своєрідною мета-вимогою функціонування кожного суспільства. Без цього суспільство не могло б існувати. Які саме професії функціонально важливі, визначають історичні умови. Якщо ідеться про сучасне суспільство, то зрозуміло, що в його нинішньому вигляді воно не могло б вижити, якби забракло вчених, інженерів, техніків, лікарів, адвокатів, пілотів, менеджерів, кінозірок, рок-музикантів, футболістів і ще кількох професійних категорій. В іншому типі суспільства цей список може бути інший, але завжди будуть такі необхідні професії, які хтось мусить виконувати, щоб суспільство жило й функціонувало. Навіть у так званому ловецько-збиральницькому суспільстві, де поділ праці обмежувався – як про це свідчить назва – до цих двох категорій, важче, мабуть, було стати мисливцем, ніж збирачем корінців, але якби нікому не хотілося стати мисливцем, то суспільство вимерло б від недоїдання.



Отже, хід думки такий: лише існування соціальної нерівності забезпечує мотивацію до необхідного навчання і тренінгу, завдяки чому створюється запас кандидатів на професії високої кваліфікації, які у суспільстві такого типу необхідні для самого його існування. Звідси логічно випливає висновок: у кожному існуючому нині суспільстві (бо якщо воно існує, отже, вижило і функціонує) є соціальна нерівність. Соціальна нерівність – необхідна, універсальна, вічна складова кожного суспільства.

Неважко побачити, що теорія Девіса та Мура має глибоке коріння в американському культурному контексті. Вона є немовби теоретичним відлунням, а також обґрунтуванням **меритократичної ідеології**. Вона представляє чистий, ідеалізований образ того, як би виглядало суспільство, якби ця ідеологія була реалізована буквально. Будь-які привілеї були би справедливою, заслуженою платою людині за її таланти та зусилля, вкладені у виконання важливих для суспільства професійних ролей. Вони були б тим більші, чим рідше траплялися б відповідні здібності і чим більше освітніх зусиль людина мала б докласти, а також – чим більшої кількості людей, у важливих для них сферах життя, професійна діяльність цього типу приносила б користь, вигоду чи задоволення. У такому ідеальному суспільстві всі, хто володів би високим достатком, владою чи престижем, утішався б цим завдяки власним заслугам, а всі, хто займав би низькі позиції, могли б тільки до самих себе мати претензії. Звісно, така теорія могла виникнути тільки в Америці.

Однак і в Америці вона від початку викликала сумніви. Критиці піддали передовсім основний засновок теорії Девіса і Мура. Бо ж чи можна говорити, що різні професії мають більшу чи меншу функціональну важливість? Уже з концепції «органічної солідарності» Еміля Дюркгайма, яку ми розглянули раніше, зрозуміло, що сучасний поділ праці робить різні професії **взаємно комплементарними**, доповнювальними, кожна з яких надає сенс одна одній. Лікарі, без сумніву, важливі, але ми знаємо, що коли страйкують медсестри, то простоюють лікарні, хворих не приймають, операцій не робляться. Університетським професорам нічого було б робити, якби не було студентів, генерали не виграли б війни без солдатів, директори не виготовили б автомобілів без механіків. Трапилося мені бути в Нью-Йорку під час страйку сміттярів. В Америці, окрім усього іншого, продукують дуже багато сміття. Перед будинками почали з'являтися великі чорні мішки. Через три дні вони

вже загороджували прохід по тротуарах. Було літо, сміття почало гнити та смердіти. Виникла загроза епідемії. Велике сучасне місто виявилося майже паралізованим, коли не стало працівників у його закладах очищення. Врешті мер викликав військо, і воно вивезло сміття. Хто в цій реальній історії функціонально важливіший: мер чи сміттярі?

Можна було би врятувати тезу Девіда-Мура, якби зінтерпретувати її трохи інакше, чого в них не знайдемо. А саме: якби звернути увагу на різний ступінь **заміщуваності** або, навпаки, **необхідності** певного персоналу для виконання кінцевих суспільних завдань. Генерал може взяти рушницю і замінити солдата в окопах, але рядовий нічого не зможе зробити у комп'ютеризованому штабі командування. Хірург може зробити перев'язку пацієнтові, коли не буде медсестри, але медсестра не зробить операції. Суддя може від біди сам написати протокол, але секретар суду не проведе судового розгляду й не сформулює вироку. Що важче замінити кимось іншим якусь професійну роль, що більш монопольний характер має певний тип необхідної для суспільства діяльності, то більша, в цьому сенсі, її функціональна важливість.

Другий закид, адресований Девіду та Муру, серйозніший. А саме: модель функціональної теорії діяла б тільки в такому суспільстві, у якому всім людям був би забезпечений абсолютно **рівний старт**, усі завжди починали б з нуля оте змагання за вищі позиції та пов'язані з ними привілеї, вона б діяла, якби люди народжувалися в суспільному вакуумі. Втім так не є; люди стартують у вже **структурованому** суспільстві, в якому вже існують різні, нерівні позиції. Вони вступають у цю гру з різних суспільних стартових позицій. І тому ступінь їхніх зусиль, витрати та жертви, які вони роблять, є нерівні. Наприклад, хтось має багатих батьків, а хтось – бідних, хтось живе у великому місті, а хтось – у маленькому селі, хтось виховується в сім'ї відомого письменника, а хтось зростає в сім'ї безробітного алкоголіка тощо. Усе це серйозно розладнує меритократичний механізм, який описали Девіс і Мур. По-перше, вже саму тільки схильність, здібності чи талант до певних вищих, більш відповідальних професій треба розпізнати, виявити. Мабуть, існує не один Янко-музикант, здібності якого залишаються невиявленими, і навіть для нього самого невідомими, бо не виникало шансів їх проявити – адже доступ до них нерівний. По-друге, ті самі кошти чи жертви, пов'язані з освітою і тренінгом, для багатой сім'ї означають щось цілком інше, ніж для бідної. Не лише фінансові витрати, які

можуть бути дрібницею для багатих, але страшним тягарем для бідних, але й той факт, що на довгі роки відкладається дорослість і можливість заробляти на себе, цілком природний у багатій сім'ї, готовій надавати своїм дітям потрібну підтримку, може бути просто неприйнятним для бідної сім'ї, яка сама потребує підтримки від своїх членів. По-третє, кожне суспільне середовище має свої культурні правила. Вони стосуються навичок читання, схильності до навчання, звички ходити до театру, вишукано розважатися. Різні суспільні середовища мають, як ми вже знаємо від французького соціолога П'єра Бурдьє, різний **культурний капітал**. Це також одним полегшує, а другим утруднює саме прийняття рішення про освіту чи тренінг, а потім суттєво впливає на хід навчання. У результаті остаточний успіх – здобуття професії, яка приносить добрий дохід, престиж чи владу, – є лише почасти наслідком власних заслуг, а почасти – залежить від обставин, які людина не «заслужила», від успадкованих матеріальних та культурних благ. Отже, **здобуття** власної соціальної позиції завжди певною мірою пов'язане з **успадкуванням** позиції.

Нарешті, третій аргумент стосується головної психологічної передумови, яку приймають Девіс і Мур. А саме: чи справді люди завжди керуються тільки **інструментальною мотивацією** – розрахунком на матеріальну користь, престиж чи рівень влади, що їх вони отримають, коли їм вдасться здобути певну професію? Здається, що автори некритично приймають тут ідею раціональності в тій найвужчій веберівській інтерпретації – як раціональність з огляду на засоби. А тим часом багато разів ми вже демонстрували, яку велику роль у суспільному житті може відігравати автотелічна, безкорислива мотивація, коли людина робить щось тільки заради приємності, із потреби у творчому самовираженні, емоційному задоволенні. Якби не було таких мотивацій – чи мали б ми ще взагалі викладачів в університетах – бо ж набагато легше закінчити курси біржових маклерів і відразу заробляти в багато разів більше? Велику роль можуть відігравати традиції, притаманні певному середовищу, або сімейні традиції. Якщо в Сілезії хтось стає шахтарем, то часто головно тому, що шахтарем був і його дідусь, і батько. Якщо маємо випадки письменницьких, наукових, адвокатських, журналістських, мистецьких династій, то діти керувалися, мабуть, мотиваціями, пов'язаними із сімейними традиціями, а не холодним розрахунком майбутніх доходів. Врешті, трапляється також неінструментальна раціональність,

та, яку Вебер називав інструментальністю з огляду на цілі – коли певна професія стає для когось покликанням, яке виправдовує будь-які затрати. Священиком чи монахом стають не задля грошей, влади чи слави.

Слабкості функціональної теорії змушують шукати або альтернативу їй, або доповнення до неї. Такий почасти альтернативний, а почасти комплементарний статус має **теорія нагромадження переваг**, яку більш традиційно називають теорією конфлікту. Вона виникає із спостереження, що **позиції успадковуються**, і розміщує механізм займання позицій у часовий вимір, у довгу історичну перспективу. Головна ідея цієї теорії скеровує до біблійної правди з Євангелія від Матея про те, що з часом багаті будуть ще багатші, а бідні – ще бідніші. Соціологи часом говорять про теорему Матея<sup>3</sup>. Переходячи на конкретнішу мову, йдеться про те, що привілеї мають тенденцію збільшуватися, а упослідження – поглиблюватися. Звідки це береться? Якщо хтось одного разу здобуває певні переваги і привілеї, то водночас здобуває шанс і далі збільшувати ці переваги та привілеї. Такий процес може відбуватися у двох напрямках. Перший полягає у тому, що висока позиція, отримана в якійсь із стратифікаційних ієрархій, допомагає в отриманні високих позицій в інших ієрархіях (конверсія позицій). Привілеї можуть переноситися, одні відкривають шлях до отримання інших. Матеріальні статки можуть приносити і владу, і престиж. У кожному разі, завдяки механізму корупції вони часто дають змогу отримати вплив у політичних колах. Влада може полегшити справу здобуття статків і престижу. Наприклад, той, хто має владу, отримує доступ до корисної інформації, може чинити тиск на контрагентів, диктувати умови трансакцій, отримувати прибуткові концесії. Слава приносить майнові вигоди, а також впливи. Вона дає змогу вимагати високих винагород, відчиняє двері у владні коридори, де часто особи страждають від недостатнього визнання, і звідси їхній снобізм.

Другий напрям стосується кожної ієрархії зокрема. Якщо хтось має статки, то має і доступ до різних можливостей примножувати ці статки: вигідно інвестувати й розміщувати капітал, отримувати краще кредитування, знаходити партнерів для спільної економічної діяльності. Якщо в когось є влада, то він має можливість чинити тиск, маніпулювати, шантажувати, має доступ до контактів та інформації, що допомагає розши-

---

<sup>3</sup> R. K. Merton, *The Matthew Effect*, w: R. K. Merton on *Social Structure and Science*, P. Sztopka (red.), Chicago 1996: The University of Chicago Press, s. 318–338.

рити діапазон своєї влади. Якщо хтось має високий престиж, то стає помітною постаттю, завдяки чому його визначні риси суспільство щораз краще бачить і цінує. Коли хтось отримує якусь нагороду або відзнаку, то сам цей факт стає аргументом для наступних відзначень. Якщо хтось уже має певний рівень освіти, то легше і швидше навчається, здобуває більше влади, в разі потреби має більше можливостей доповнити чи змінити кваліфікацію, а навіть професію. Не кажучи вже про те, що така людина має певні навички та постави, які сприяють помноженню знань: вона більше читає, купує газети, дивиться освітні програми по телебаченню, більше цікавиться найрізноманітнішими проблемами, має пробуджений інтелект. Ці істини підтверджує щоденний досвід. Мільйонери одноставно твердять, що найважче заробити перший мільйон. Політики – що найважче вперше виграти вибори. Письменники добре знають, що найважче видати першу книжку. Кумири поп-культури – що найважче отримати перше запрошення на телебачення. Роберт Мертон аналізував «ефект Матея» серед учених і показав, що науковці, які вже відомі завдяки своїм відкриттям, непропорційно легше отримують гранти на подальші дослідження, частіше публікуються у престижних часописах, легше видають книжки – і завдяки цьому роблять наступні відкриття, помножують свою славу і науковий доробок.<sup>4</sup>

Цілком протилежний процес охоплює тих, які, раз потрапивши в біду, залежність чи зазнавши ганьби, щоразу глибше занурюються у злидні, **пауперизацію**, підпорядкування іншим та маргіналізацію. Дистанція дедалі збільшується, нерівність – поглиблюється, причому в рамках кожної із стратифікаційних ієрархій.

Досі ми говорили про механізм нагромадження в масштабах однієї біографії, у вимірі одного покоління. Втім до цього додається згадане вже явище успадкування позиції і передавання переваг та привілеїв із покоління в покоління. Звісно, люди успадковують також і бідність, лихо, алкоголізм, наркоманію, неволю. Від місця життєвого старту величезною мірою залежать життєві шанси – для одних відкриті, що дає змогу підвищувати свою позицію, для інших – закриті, що блокує для них шлях до зростання. Ми вже також говорили про шанси доступу до освіти, яка в сучасному суспільстві є головним, загальноновизнаним способом здобування кращих посад, вищих заробітків, впливу чи престижу. Витрати

---

<sup>4</sup> R. K. Merton, *Social Theory and Social Structure*, New York 1968: Free Press, rozdz. 20, s. 439–459.

й жертви, пов'язані із навчанням, легше витримає заможна сім'я, аніж бідна. Однак очевидно, що успадкований достаток вже на початку дає численні інші переваги над тими, які таких майнових можливостей не мають. І навпаки, успадкована бідність може протягом багатьох поколінь замикає людей у приниженні або й неволі. Наприклад, звичаєвий інститут, за яким членів сім'ї віддають у неволю за борги, який досі часто практикують в Індії, ще більше утруднює сплату боргу і прирікає кілька поколінь на невільницьку працю на користь кредиторів.

Успадковується не тільки капітал у буквальному сенсі – майно чи гроші, але й також згадуваний вище **культурний капітал**. П'єр Бурдьє розуміє під цим навички, вміння, орієнтації, що їх людина набуває в сім'ї; спосіб щоденної поведінки й мовлення, вміння триматися у товаристві, добрий смак, елегантність, асертивність, готовність розумно ризикувати, вміння дискутувати, навик до читання, сприйняття високих форм мистецтва, інтерес до громадських справ і багато інших чеснот, які можуть бути помічними у здобуванні вищих суспільних позицій. Є ще третій вид капіталу, який теж успадковується, – **соціальний капітал**. Це контакти, знайомства, мережа родинних і товариських зв'язків. Якщо хтось має більше таких зв'язків, то з цього можна отримати інші переваги: легше отримати кращу роботу, дізнатися про якісь невідомі іншим інвестиційні можливості, отримати допомогу й підтримку в труднощах, здобути вплив і навіть підвищити свій престиж завдяки поширеному в таких колах явищу «взаємної адорації» та кланової реклами. Бізнесмени з першої десятки найбагатших людей Польщі, яких інтерв'ювала «Gazeta Wyborcza», майже незмінно вказували, що секретом їхнього успіху є саме розбудований соціальний капітал: контакти, знайомства, сім'я, друзі на високих посадах – в політиці, банках, уряді, поліції.

Теорія накопичення переваг дуже переконлива. Втім вона має одну слабину. Вона говорить про те, що діється, коли хтось **уже здобув перевагу** – високу суспільну позицію, членство у привілейованій групі. Вона добре описує, як нерівність зростає, розходяться полюси привілеїв та упослідження, збільшується соціальна дистанція. Однак набагато важче відповісти на запитання, як такі нерівності зароджуються, коли і як виникають. Де початок цих переваг, де є старту? Як це сталося, що в певний історичний момент одні групи чи позиції отримали перевагу над іншими, а потім, згідно з «ефектом Матея», нерівність почала поглиблюватися? На певну гіпотетичну, але не цілком задовільну відповідь

натрапляємо в еволюційних концепціях, передовсім у так званому технологічному детермінізмі, який услід за культурним антропологом Морганом розвивав соратник Маркса Фрідріх Енгельс. У книжці «Про походження сім'ї, приватної власності та держави» він змальовує більш-менш такий сценарій.<sup>5</sup> Технологічний розвиток спричинює підвищення продуктивності праці, отже, люди отримують можливість продукувати щоразу більше економічних благ. У первісному суспільстві виробляли лише стільки, скільки ледве вистачало на задоволення власних біологічних потреб. Виробляли тільки для власного споживання, аби вижити. Однак у певний момент розвитку вони почали краще полювати, краще обробляти землю, розводити худобу, вживати знаряддя і завдяки цьому виробляли більше, ніж самі здатні були спожити. З'явився надлишок продукції. Ті, котрі завдяки сприятливим обставинам, власним талантам, інноваціям зуміли накопичити більший надлишок, могли його вигідно виміняти на те, що мали інші, а також отримати впливи, владу або пошану в спільноті. Наприклад, звичай «потлачу», тобто ритуального, публічного спалення набутку, який описують антропологи, якраз мав продемонструвати наявність надлишку і здобути його власникові високий престиж.

Умови, які сприяли отриманню початкової переваги над іншими, не стосувалися тільки окремих людей та їхніх виняткових здібностей. Цілі спільноти могли перебувати у кращій або гіршій ситуації, наприклад, завдяки географічному положенню, клімату, в якому вони жили, розселенню на берегах морів чи річок, на родючих та багатих на звірину землях. Не менш важливим був доступ до шляхів комунікації, що полегшувало обмін благами з іншими групами. А природні багатства, коштовне каміння, золото чи інша сировина, які були на їхній території, ставали об'єктами обміну. Отже, різні суспільства мали у своєму розпорядженні різні засоби.

А всередині кожного суспільства подальший розвиток поділу праці провадив до виникнення важливіших професій, які давали більше прибутку, і таких, які давали його менше. Раз набуті групові чи позиційні переваги започатковували процеси накопичення, поглиблення нерівності й розшарування, які ми описали вище.

---

<sup>5</sup> F. Engels, *O pochodzeniu rodziny, własności prywatnej i państwa*, w: K. Marks, F. Engels, *Dzieła*, t. 21, Warszawa 1964: Książka i Wiedza.

## Найважливіші поняття розділу

**ЕГАЛІТАРНІ ІДЕОЛОГІЇ:** наголошують на рівності людей, вимагаючи – залежно від радикальності формулювання – або рівності умов життя, або рівного задоволення мінімальних потреб, або рівного старту і життєвих шансів, або рівності перед законом, або рівності суб'єктивних прав.

**ЕЛІТАРИСТСЬКІ (ІНАКШЕ – АРИСТОКРАТИЧНІ) ІДЕОЛОГІЇ:** стверджують, що існують такі групи, які за своєю природою «вищі» від інших і тому повинні мати вищу позицію в суспільстві, що виражається у їхніх цілковито виправданих привілеях.

**МЕРИТОКРАТИЧНА ІДЕОЛОГІЯ:** стверджує, що нерівність виправдана настільки, наскільки вона є наслідком власних заслуг людини і того, яку користь приносить суспільству її діяльність.

**НАКОПИЧЕННЯ (АКУМУЛЯЦІЯ) ПЕРЕВАГ І УПОСЛІДЖЕННЯ:** тенденція до підвищення раз осягнутої вищої суспільної позиції і навпаки – до поглиблення деградації, якщо відбулося падіння на нижчу позицію.

**ПОКЛИКАННЯ:** професія, яку людина виконує з автотелічних мотивів, як засіб самореалізації, попри користь, яку вона може приносити.

**СОЦІАЛЬНИЙ КАПІТАЛ:** мережа контактів, знайомств, зв'язків, належності до організацій і товариств, яка створює індивіду кращі можливості отримання інших суспільно цінуваних ресурсів – багатства, влади, престижу тощо.

**ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ДЕТЕРМІНІЗМ:** уявлення, що головним чинником, від якого залежить розвиток суспільств і який позначає чергові фази історії людства є технічні відкриття, винаходи та інновації.

**УСПАДКУВАННЯ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЗИЦІЇ:** отримання від сім'ї, без жодних власних заслуг, майнових засобів, влади, престижу, культурного капіталу, соціального капіталу, що створює кращі умови для життєвого старту. (Або ж навпаки – успадкування бідності, відсталості, суспільної маргіналізації.)

**ФУНКЦІОНАЛЬНІ ПОТРЕБИ СУСПІЛЬСТВА (ІНАКШЕ – ФУНКЦІОНАЛЬНІ ІМПЕРАТИВИ АБО СИСТЕМНІ ПОТРЕБИ):** стани або ситуації, необхідні для того, щоб суспільство могло існувати та функціонувати.



## Розділ 18

# Влада і авторитет

Влада пронизує соціальне життя в усіх його сферах, присутня в усіх суспільствах, історичних і сучасних. На одному полюсі, у **макромасштабі**, вона є центральним аспектом міжнародних політичних відносин, а також економічних відносин між державами чи міжнародними корпораціями. На другому полюсі, у **мікромасштабі**, реалізовується в найпростіших контактах та взаємодіях між людьми. Виступає як влада держави над громадянами, менеджерів над працівниками, керівників над підлеглими, учителів над учнями, батьків над дітьми, дівчини над закоханим хлопцем. Влада – складне поняття, що має універсальне застосування, і тепер ми його систематично проаналізуємо.

## Влада як різновид нерівності

Влада – один із видів **соціальної нерівності**, але серед різноманітних форм нерівності, про які ми говорили в попередньому розділі, вона має особливе значення. Вона повторюється, як своєрідний спільний знаменник, і в **ієрархічних**, і в **дихотомічних** нерівностях. Вона наявна не лише у специфічній сфері ієрархії влади – одному із шаблів ієрархічної нерівності, – але й в усіх інших видах стратифікації. Так, влада є результатом, а іноді джерелом майнових привілеїв; вона є наслідком високого престижу, але й сама може бути підставою набуття престижу;

дає доступ до освітніх шансів, однак певну форму влади («експертну владу») приносять здобуті знання; полегшує доступ до послуг у сфері охорони здоров'я, втім певну форму влади дає саме фізичне здоров'я. Влада є також дуже важливим чинником дихотомічних поділів. Вона є головним аспектом відносин між соціальними класами, а також між соціальними групами, розділеними за статевою ознакою (*gender*), і нарешті, між більшістю і етнічними чи расовими меншинами.

Американський соціолог Пітер Блау стверджує, що влада завжди виникає із різнорівневих, незрівноважених, позбавлених взаємності, асиметричних міжособистісних відносин.<sup>1</sup> Він належить до прихильників погляду, який ми розглядали раніше, згідно з яким усі взаємодії між людьми зводяться до **обміну** якимись благами або цінностями – необов'язково матеріальними, хоч також і ними. У такі обмінні трансакції партнери входять одразу з нерівними засобами: є багатші та бідніші, розумніші й тупіші, сильніші та слабші, красивіші й не такі привабливі тощо. Ті, що стартують з гірших позицій, можуть бути не в стані відплатити за потрібні їм від інших блага. Але вони завжди володіють певною «валютою», що має універсальну цінність – своєю підлеглистю, підпорядкуванням, підданством партнерові. Згідно з Блау, ми піддаємося владі партнера, тобто даємо йому владу над собою, коли: а) не можемо заплатити або іншим способом віддячити за отримані від партнера блага й послуги; б) не можемо знайти альтернативного джерела потрібних нам благ чи послуг, чи інакше – коли партнер має на них **монополію**; в) не можемо обійтися без цих благ чи послуг; г) не маємо можливості домогтися силою цих благ і послуг. Розгляньмо кілька прикладів із цілком різних сфер соціального життя. Перший – влада землевласника над селянином-кріпаком. Селянин потребує доступу до землі, до цього своєрідного місця його праці, необхідного, щоб здобути засоби існування для себе та сім'ї. Він не має змоги придбати цю землю у власність. Не може також захопити її силою. Йому залишається одне – піддатися владі феодала, відмовитися від своєї свободи, бо взамін за це він отримує користування землею. Інший приклад, на який донині можна часто натрапити в Індії, це особиста неволя за борги, коли, будучи не в змозі повернути позику, боржник працює як невільник на користь кредитора, піддаючись цілковито його владі, часом протягом кількох поколінь. Ще інший приклад – це взаємини боса і клієнта у злочинних й мафіозних організаціях. Взамін

<sup>1</sup> P. Blau, *Exchange and Power in Social Life*, New York 1964: John Wiley & Sons.

за так звану охорону та позірну безпеку власник крамниці, ресторану чи кантора узалежнюється від мафіозного зверхника, визнаючи його владу над собою і виконуючи його вимоги. А приклад з цілком іншої сфери, не таких похмурий, – влада, яку дівчина отримує над закоханим у неї хлопцем, для якого вона єдина й незамінна.

Обидві сторони таких нерівноправних взаємин мають у своєму розпорядженні протилежні **стратегії дій**. Той, хто має владу, щоб її забезпечити і зміцнити, мусить: а) за свої блага чи послуги не приймати нічого іншого, як тільки підлеглисть, а отже, виказувати байдужість до спроб віддячити в іншій «валюті»; б) монополізувати власні блага, закрити підлеглим доступ до альтернативних джерел; в) підсилювати через відповідну індоктринацію або пропаганду почуття абсолютної **необхідності** пропонованих благ і послуг; г) убезпечитися від можливого бунту підлеглих і захоплення силою потрібних їм благ. І навпаки, той, хто владі підпорядковується, щоб унезалежнитися і здобути свободу, повинен: а) збільшувати запас таких **стратегічних благ**, які можна виміняти на свободу, наприклад, через викуп із неволі. В Індії кілька сімей, які перебувають в неволі через борги, складаються, щоб викупити одну з них, яка потім, працюючи вже за нормальну платню, збирає гроші, щоб віддячити, викупуваючи ще якусь сім'ю з тих, які їй допомогли отримати свободу; б) шукати інші джерела потрібних благ чи послуг, а отже, ліквідувати монополію партнера, який володіє владою. Узалежнений і поневолений хлопець мусить розглянутися за іншими дівчатами, а власник ресторану – звернутися до професійної охоронної фірми; в) учитися відмовлятися від благ чи послуг, за які неможливо заплатити інакше, ніж поневоленням, а отже, плекати своєрідну **аскезу**, яка дає особисту незалежність; г) збільшувати власну **силу тиску** на партнера, аж до можливості здобути потрібні блага чи послуги насильством.

## Різновиди влади

Якщо влада – це своєрідні, нерівні, асиметричні відносини, то доречно запитати: між ким і ким? Говорячи про соціальні нерівності, зокрема про дихотомічні опозиції, ми відносили владу до відносин між цілими соціальними **спільнотами**: групами, соціальними категоріями та іншими. Для Маркса класове панування було неодмінним проявом

майнової переваги капіталістів над пролетаріатом, а виражалося це в можливості забезпечувати свої інтереси коштом інтересів робітників. Для ідеологів і дослідників жіночого питання наслідком культурних визначень статі є передовсім домінування чоловіків, яке виражається в можливості реалізувати їхні інтереси через сегрегацію чи дискримінацію жінок. Подібно й перевага більшості над етнічними чи расовими меншинами означає забезпечення інтересів більшості через сегрегацію, дискримінацію чи навіть у крайніх випадках – екстермінацію меншини. Коли ми говоримо про нерівність між соціальними верствами в ієрархії влади, то нам переважно йдеться про нерівні порції тих особливих «соціальних засобів», якими володіють представники окремих верств і які дають їм змогу впливати та формулювати вимоги до членів інших верств і домагатися успіху. Наприклад, політики, поліцейські, офіцери, чиновники мають такі владні можливості щодо інших громадян. Втім іноді ми маємо на думці також відносини між цілими верствами. Скажімо, у середньовічному суспільстві аристократія домінувала над купцями, простолюдинами та кріпаками, оскільки відповідно до своїх інтересів могла регулювати умови функціонування цих нижчих груп, наприклад, через вигідні для себе закони. Подібно в теократичних суспільствах – і давніх, і теперішніх – такі особливі преференції для власних інтересів забезпечують собі клерикальні групи, що представляють панівну релігію. Досліджуючи сучасне французьке суспільство, П'єр Бурдьє виявив існування **прихованих еліт**, які володіють освітнім і культурним капіталом і можуть реалізувати свої інтереси завдяки «**символічному насильству**» щодо інших груп.<sup>2</sup> Часто ми також говоримо про панування бюрократії, яка перетворюється на замкнену верству, що захищає власні інтереси, а за природою своїх функцій володіє можливостями їх забезпечувати.

У всіх випадках, коли асиметричні відносини влади виникають між спільнотами (групами, класами, верствами, соціальними категоріями), з яких одна має можливість забезпечити свої інтереси коштом інтересів чи всупереч інтересам другої, ми говоритимемо про **домінування**. Однак елементарний смисл поняття «влада» стосується не відносин між групами, а відносин між **індивідами**. Таку точку зору мав і класик проблематики влади Макс Вебер. Згідно з Вебером, **влада** – це такі відно-

---

<sup>2</sup> P. Bourdieu, J. C. Passeron, *The Inheritors. French Students and Their Relation to Culture*, Chicago 1979: The University of Chicago Press.

сини між індивідами, у яких існує імовірність, що один із них здійснює свою волю навіть попри опір другого. У визначеннях пізніших авторів ту саму ознаку відносин влади подано як «здатність нав'язувати свою волю» (Мертон)<sup>3</sup>, як «контроль за діями інших» (Парсонс)<sup>4</sup>, як «можливість приймати зобов'язувальні рішення» (Лассвел)<sup>5</sup>, як «примушування інших діяти відповідно до своїх намірів» (Шилз)<sup>6</sup>.

Однак ми пам'ятаємо, що відносини між індивідами можуть мати різні форми. Треба розрізняти здійснення влади в контактах і взаємодіях, у яких беруть участь конкретні **особи**, від проявів влади в соціальних відносинах між абстрактними, незалежними від конкретних осіб **соціальними позиціями** (статусами). Розпочнімо від найпростіших прикладів. Один товариш переконує другого, що варто піти в кіно. Той погоджується з аргументами й піддається, хоч спочатку мав намір піти на дискотеку. Перший довів свою здатність переконувати, обґрунтовувати власну позицію, що допомогло йому **вплинути** на рішення другого. Другий зважив на його думку, піддався пропозиціям чи проханням. Перший отримав над другим певну перевагу, реалізував елементарний вид влади, який назвімо впливом. Це був **особистий вплив**, який особа здійснила завдяки якимсь своїм конкретним особистісним рисам; їй вдалося схилити другу особу до поведінки, згідно зі своїми намірами, переконати, попросити, вмовити. А друга особа виявилася на це податливою. Тут маємо владу в її м'якому, лагідному, можна сказати – елегантному вияві. Але в міжособистісних стосунках буває і так, що влада набуває твердих, брутальних форм.

Розгляньмо ситуацію на позір дещо подібну. Ввечері на порожній вулиці підходить до мене характерно виголений, мускулистий тип у спортивному костюмі та вимагає, щоб я віддав йому портмоне. Він і не збирається переконувати мене, як би це було шляхетно і справедливо з мого боку, не пояснює, що він безробітний, що походить з бідної сім'ї і до школи ходити йому було далеко, ні – він тільки показує мені бейсбольну бити (цей американський атрибут у давніші часи замінювала цеглина). Я не хочу віддавати йому гроші і не вважаю, що він має право їх вимагати, а однак віддаю портмоне, бо знаю: якщо цього не зроблю, то

<sup>3</sup> R. K. Merton, *Social Theory and Social Structure*, New York 1968: Free Press, s. 426.

<sup>4</sup> T. Parsons, *The Social System*, New York 1951: Free Press.

<sup>5</sup> H. D. Lasswell, *Politics. Who Gets What, When and How?*, New York 1958 [1936]: Meridian Books.

<sup>6</sup> E. Shils, *Constitution of Society*, Chicago 1982: The University of Chicago Press.

він мене поб'є, а потім все одно забере портмоне. Тут перевага бандита є іншою, ніж у попередньому випадку: він просто володіє більшою, ніж я, **фізичною силою**. Реалізовує таку форму влади, яку називаємо **насильством**. В описаному випадку він не мусив цієї сили застосовувати, бо я сам віддав портмоне, від страху перед імовірним побиттям. Застосував **насильство страху**. Однак я міг утікати, захищатися, пробувати його обдурити, втягнути в розмову. Тоді напевно дійшло б до **прямого насильства**, застосування фізичної сили, щоб цілковито відібрати в мене можливість приймати рішення, у певному сенсі опредметнити мене. Побитий, зв'язаний, із кляпом у роті, викинутий у рів, я перестав би бути суб'єктом, тобто особою, здатною ухвалювати рішення. У такому крайньому випадку людина вже не має ніякої свободи, ніяких залишків незалежності.

В обох описаних випадках влада реалізовується в рамках особистого контакту і взаємодії. Але вплив і насильство відрізняються між собою в багатьох суттєвих аспектах. Вплив реалізувався з **дозволу і згоди** другої сторони: один товариш почав із другим дискусію, піти в кіно чи на дискотеку, і врешті-решт другий погодився з першим. Говоримо, що влада мала тут форму **авторитету**. У цьому випадку реалізувався **особистий авторитет** одного з товаришів. Натомість насильство реалізовується без дозволу та без згоди поневоленої особи. Я не погоджувався на те, щоб бандит що-небудь від мене вимагав, я віддав йому портмоне із внутрішнім спротивом, обуренням, не визнаючи за ним жодної рації, доказом чого є те, що я відразу ж заявив про цей беззаконний акт у поліції. Отже, насильство – це форма влади, позбавлена авторитету. Бандит володів лише фізичною перевагою, «**голою силою**».

Більш абстрактним способом прояву влади є відносини між **соціальними позиціями** (статусами) в рамках соціальних відносин. Річ у тім, що коло прав і обов'язків, визначене характером тих чи інших соціальних відносин, може передбачати для однієї сторони обов'язок підпорядковуватися, а для другої – право ухвалювати рішення, давати обов'язкові до виконання розпорядження, накази тощо. В таких асиметричних соціальних відносинах одна із сторін отримує **владні прерогативи**. Вони залежать не від індивідуальних прикмет конкретної особи, а виключно від соціальної позиції (статусу), яку вона займає і яка наділяє цю особу владою над іншими. Ось приклад: я їду машиною, і мене зупиняє поліцейський. Виписує штраф – теж забирає гроші, ніби

так само, як і той бандит на темній вулиці, але таки цілком інакше. Про його статус свідчать специфічні зовнішні атрибути: однострій, обладнання для контролювання дорожнього руху, поліцейська машина із сигналізацією. Саме його соціальна позиція, незалежно від того, хто конкретно того дня є на службі, передбачає право затримувати кожного водія і виписувати йому штраф – мені чи будь-кому іншому, хто керує автомобілем. Отже, я зупиняюся (попри те, що дуже поспішаю), мої документи перевіряють, оглядають автомобіль. Я тихо проклинаю це все, але дозволяю цю перевірку і приймаю її результати, наприклад, ремонтую фари й виплачую штраф. Очевидно, я міг не зупинитися, а тільки додати газу. І якщо припустити, що поліція діяла б так, як повинна діяти, то мене б тут же наздогнали, затримали, поклали лицем до землі, одягли наручники, обшукали, арештували. Я зупинився або тому, що вважав, що поліцейський має право мене зупиняти, тобто визнав його владні прерогативи, що впливають із правил дорожнього руху, або тому, що передбачав можливість погоні. Влада тут була **легітимною**. У цьому випадку авторитет поліцейського був не особистим, а **авторитетом позиції** (статусу), а я боявся не фізичної сили, тобто нелегітимного насильства, а радше легітимного **примусу**, тобто права вимагати виконання вимог чи наказів, яке має позиція, наділена владою.

Ще раз повторимо: у рамках міжособистісного контакту чи взаємодії влада опирається на особистісні атрибути – переконливість чи фізичну силу. Її реалізують спонтанно, без наперед встановлених правил. Натомість у рамках соціальних відносин влада впливає із правил, які визначають права й обов'язки партнерів. Є такі позиції, що – хоч би хто їх займав – мають приписану можливість ухвалювати рішення стосовно інших, чогось вимагати від інших, видавати їм розпорядження, накази, а в разі потреби – змушувати до послуху. І є такі позиції, їм підпорядковані, на яких кожен, хто їх займає, мусить такі рішення виконувати і зважати на такий примус. Генерал, ким би він не був, має право віддавати накази солдатам, а солдат, незалежно від того, чи йому це подобається, чи ні, чи він з цим погоджується, чи ні, мусить накази виконувати. Влада у відносинах генерал – солдат є прерогативою позиції генерала. Дитина повинна слухатися батьків тому, і тільки тому, що вона дитина, бо у взаєминах батьки – дитина владні прерогативи приписані батькам. Працівник повинен виконувати службові доручення тому, і тільки тому, що він займає певну службову позицію за трудовим договором, бо у

взаєминах директор – працівник владні прерогативи має директор. Міністр мусить зважати на розпорядження прем'єра тільки тому, що він є в уряді, а в цих взаєминах прем'єр має владні прерогативи.

Аспект дій	<b>ВЗАЄМИНИ</b>	<b>СОЦІАЛЬНІ ВІДНОСИНИ</b>
Аспект установок		
<b>ПРИЙНЯТТЯ</b>	ВПЛИВ (ОСОБИСТИЙ АВТОРИТЕТ)	ЛЕГІТИМНА ВЛАДА (АВТОРИТЕТ ПОЗИЦІЇ)
<b>ВІДСУТНІСТЬ ПРИЙНЯТТЯ</b>	НАСИЛЬСТВО	ПРИМУС

Таблиця 17. Форми влади і впливу

До того ж, влада у рамках соціальних відносин урегульована ще й у своєму обсязі, способі здійснення і можливості застосувати примус. Офіцер може наказувати солдатам, але не може – цивільним. Війт може видавати розпорядження мешканцям гміни, але не може – мешканцям сусіднього міста. Батько може покарати свою дитину, але не може нічого наказувати дитині знайомих. Влада тут **обмежена суб'єктно**, тобто поширюється тільки на певних партнерів. Говоримо, що з нею пов'язані конкретні, загалом обмежені **суб'єктні компетенції**. Поліцейський може зупинити й покарати водія, який перевищує дозволена швидкість. Але не може покарати пішохода за те, що він займається джогінгом (неквапливий біг) і біжить занадто швидко. Професор може вимагати від студента, щоб той здав курсову роботу, але не може вирішувати, які фільми студент має дивитися. Директор може встановити, о котрій годині працівник має приходити на роботу, але не може визначати час, коли той має йти спати. Тут влада **обмежена предметно**, тобто тільки до певних сфер, конкретних справ. Говоримо, що з нею пов'язані визначені й також загалом обмежені **предметні компетенції**. Врешті, на відміну від впливу та насильства, влада в рамках соціальних відносин виконується, а зокрема застосовується згідно з певними процедурами. І якщо



в неформальних відносинах, наприклад, у сім'ї, такі процедури дуже вільно визначені, то з формалізацією відносин вони стають виразними й чіткими. Дуже точно визначеним є назагал спосіб видавання службових розпоряджень («службовий порядок»), військових наказів («командний ланцюжок»), адміністративних рішень («адміністративний процес»), судових вироків («цивільний чи кримінальний процес»). І вже без винятків, також у неформальних контекстах, регулюється спосіб застосування примусу, тобто накладання санкцій за непідпорядкування. Навіть у випадку взаємин у сім'ї культурний звичай може, наприклад, забороняти тілесні покарання дітей, а деінде – дозволяти. У мафіозних групах дуже чітко приймають низку жорстоких кар щодо нелояльних осіб. А у випадку формально урегульованих відносин, наприклад, в адміністративній чи правовій сферах, перелік і градація покарань загалом дуже докладно скодифіковані.

Зважаючи на факт такого регулювання, влада в системі соціальних відносин за визначенням легітимна тими **соціальними правилами**, які вказують, хто, стосовно кого, у яких справах, яким способом і з якою дозою примусу може здійснювати владу. Але ж із попередніх міркувань знаємо, що, по-перше, соціальні правила дуже різні, а по-друге, люди по-різному трактують правила. Отже, мусимо виокремити різні **види легітимації влади** залежно від типу правил, на які вона опирається і які ми називаємо «основами» влади. А з точки зору людей, які владі підпорядковані, мусимо також розрізнити ступені прийняття влади залежно від ригоризму й мотивів підпорядкування або навпаки – опору їй.

## Форми легітимації влади

Класик проблематики влади Макс Вебер розрізняє три форми легітимації, або інакше – закріплення влади.<sup>7</sup> Першу форму він окреслює як **легальну**. Владні прерогативи, пов'язані з конкретною позицією, а також процедури рекрутації осіб, які займають цю позицію, у цьому випадку точно визначені законом. Влада чиновника, поліцейського, ректора університету, міністра ґрунтується на приписах закону. Вони мають визначені законом компетенції; визначено законом також те,

---

<sup>7</sup> M. Weber, *Theory of Social and Economic Organization*, Glencoe 1947 [1922]: Free Press.

як цю позицію можна обійняти (номінація, вибори, призов на службу, прийом на роботу тощо). Якщо владу було отримано і її застосовують згідно із законом, то це законно закріплена, легальна влада, незалежно від будь-яких інших обставин чи особистих прикмет осіб, які виконують відповідні функції. Коли владну позицію було зайнято без дотримання приписаної процедури, то говоримо про **узурпацію** влади. Коли влада реалізовується поза обсягом приписаних компетенцій, то це є **надужиття владою**. Хоча головною підставою легальної легітимації є закон у вузькому розумінні – закон, що встановила державна організація, – така легітимація за аналогією є і в інших організаціях, де існують чітко встановлені правила стосовно виникнення і здійснення влади. Легально легітимованою у цьому ширшому сенсі – хоч, очевидно, позбавленою легітимності у вузькому сенсі – є влада мафіозного боса чи вожака банди. У структурах, що існували ще до виникнення держави, така легітимація ґрунтувалася на усно переказуваних звичаєвих квазізаконах, як наприклад, у випадку влади вождя племені чи шамана. У релігійних організаціях, наприклад, у Церкві, ієрархія влади легітимується канонічним правом, а іноді апелює прямо до Божого закону.

Другу форму легітимації Вебер назвав **традиційною**. Тут теж влада закріплена у правилах, але не в приписах закону, а радше в одвічних, загальноприйнятих, санкціонованих своєю тривкістю способах виникнення і реалізації влади. Влада старійшини у племені, батька в патріархальній сім'ї, спадкового монарха в державі – це приклади позицій, владні прерогативи яких мають за основу міцно вкорінені традиції: ідеї геронтократії, патріархату, династичного успадкування влади.

В обох випадках влада опирається на певні правила. Але ми знаємо, що люди по-різному ставляться до правил. Деякі – ті, котрі займають **легалістську позицію**, – визнають закріплену законом або традиційну владу просто тому, що вірять у святість законів чи традицій. Вони стримуватимуться від оцінювання слушності, сенсовності чи ефективності владних рішень чи політичних напрямів, підпорядковуючись їм із принципу. Така позиція виправдана передовсім у демократичній системі, де процедури виборів і прийняття законів забезпечують те, що встановлені правила віддзеркалюють волю більшості громадян. Тоді визнання зобов'язувальної сили закону – незалежно від того, чи особа належить до тієї більшості, чи належить до меншості, – рівнозначне прийняттю самих демократичних процедур. Натомість в авторитарній, диктатор-

ській чи тоталітарній системі, де закони нав'язують громадянам згори, легалістська позиція означає відмову від власної суб'єктності, бездумне підпорядкування владі й консервацію загального поневолення.

Окрім легалістів, у кожному суспільстві є такі, котрі, даючи діям влади власну оцінку і не визнаючи слушності законів чи рішень влади, попри те підпорядковуються їй – зі страху перед санкціями й із **опортуністським** настроєм. Мало хто погоджується з розміром податків, але попри це більшість податки платить. Мало хто визнає, що поліцейський мав рацію, коли випишував штраф, але попри це більшість штраф платить. На другому полюсі перебувають ті, які, приймаючи **анархістську** позицію, відмовляються підпорядковуватися владі, тому що відкидають у принципі будь-яку зобов'язувальну силу закону чи традицій. Раніше ми вже окреслили таку позицію як негативістську або контраформістську. Натомість інші не виконуватимуть рішень через мериторичні причини, не погоджуючись з їхнім змістом. Таку реакцію ми вже окреслили раніше як **нонконформізм**. На її приклади натрапляємо в різних проявах так званої громадянської непокори, протестних та опозиційних рухах.

Найбільш вигідною для тих, хто здійснює владу, є ситуація, коли накладаються дві обставини: легітимація (законна або традиційна) і прийняття з боку підпорядкованих (формальне або мериторичне). У такому випадку ми говоримо, за аналогією до особистого авторитету, що влада посідає **авторитет своєї позиції**. Опорою авторитету є і формальні легалісти, і ті, які визнають мериторичну слушність її дій. Завдяки наявності авторитету влада лише мінімально мусить вдаватися до примусу. Бо ж підпорядкування – добровільне. До того ж, коли хтось порушує накинута владою норми, то стикається з тиском чи санкціями з боку інших членів суспільства – тих, котрі визнають авторитет цієї влади. Сестра дорікає братові: як ти можеш не слухатися мами! Спортсмени на зборах відбирають у товариша цигарки, бо тренер заборонив курити. У Швеції водії сигналять тому, хто перевищує дозволена швидкість.

Однак формально легітимної влади люди можуть і не приймати. Причина неприйняття може бути або формальна (відкинення правил легітимації), або мериторична (невизнання її дій слушними чи ефективними). Анархісти та опозиціонери однаково небезпечні для влади, бо підривають її авторитет. Легітимна, але позбавлена авторитету влада мусить вдаватися до **примусу**, бо тільки так може забезпечити собі

послух. Примус зводиться до застосування певних санкцій за непідпорядкування владним рішенням або принаймні до погроз введення таких санкцій, що має схилити людей до підпорядкування через формування дисципліни страху. Так влада здійснює свої прерогативи. Коли йдеться про державну владу та її гарантовані законом прерогативи, то вона використовує **державний примус**, тобто спеціальні органи правопорядку і правосуддя: поліцію, прокуратуру, суди, тюрми. Але надмірна експлуатація цієї системи змушування громадян до послуху є і затратна, і практично складна, і для державної влади небезпечна, бо антагонізує й атомізує суспільство. Дещо перебільшуючи, можна сказати, що така ситуація вимагає приставити до кожного громадянина поліцейського, щоб пильнував за ним. Але тоді відразу ж постає запитання: А хто буде пильнувати поліцейських, щоб вони добре пильнували громадян? І так далі, до нескінченності.. Поліцейські держави, намагаючись встановити такий тотальний контроль, доходять іноді до повного абсурду. Відкриті сьогодні дані про дії спецслужб НДР свідчать, що в діяльність Штазі було втягнуто мало не більшість громадян, і кожен при цьому стежив і доносив на інших.

Третя форма легітимації влади, яку Вебер називає **харизматичною**, – це її опертя не на загальні правила (визначені законом чи звичаєві), а на певні особисті відносини між тими, хто здійснює владу, і підпорядкованими владі. Поняття **харизми** ми вже аналізували, коли розглядали питання лідерства в суспільних рухах. Тому тепер тільки пригадаємо, що йдеться про визначення та інтерпретацію певних здібностей, талантів чи вмінь індивіда як непересічних, надзвичайних, навіть надлюдських. Деякі позитивні якості індивіда – моральні, інтелектуальні, організаційні та лідерські здібності – спільнота виявляє, наголошує на них, ідеалізує їх, стаючи в цьому сенсі соціальною базою харизми. Ніхто як такий не володіє харизмою, а тільки тоді, коли знайде прихильників, послідовників, фанів, поборників, вірних. Щоб здобути харизму, треба захопити інших, потягнути їх за собою, повести, образно кажучи – здобути суспільний резонанс. Коли за особою визнають таку харизму, то це означає, що їй надають право вирішувати за спільноту, а спільнота готова не роздумуючи підпорядковуватися її рішенням. Легітимація і прийняття тут нероздільні, тому ефективність харизматичної влади зазвичай найвища. І навпаки, відмова у послусі пов'язана з дискредитацією харизми як ілюзорної, як у казці про голого короля.

Як завжди в міркуваннях Вебера, це виокремлення трьох форм легітимації влади має характер певних однобоких і вигаданих конструктивів – як сам він казав, «ідеальних типів». У реальних соціальних ситуаціях різні форми легітимації можуть накладатися одна на одну й тим самим взаємно підсилюватися. Наприклад, приписи закону можуть кодифікувати та санкціонувати вікові традиції. Так відбувається, наприклад, у сучасних конституційних монархіях, коли влада короля, що впливає із династичної традиції, водночас є законодавчо закріплена, а тим самим виразно окреслена щодо своїх (обмежених) прерогатив та компетенцій. На це може накладатися ще особиста харизма монарха, як наприклад, у випадку Хуана Карлоса в Іспанії. Також і суто традиційна легітимація, ще не ґрунтується на конституції, може бути зміцнена завдяки харизмі. Ті монархи, про яких найбільше пишуть у підручниках історії, опирали свою владу на обох основах. Інші ж швидко відійшли в забуття. Інша ситуація виникає, коли накладаються легальна й харизматична легітимація. Відомо, що серед прем'єрів, президентів, генералів є такі, що тільки займають високі державні чи військові пости, а є такі, що стають провідниками народів, вождями, кумирами громадян. Лише зрідка з'являються такі особи, як Наполеон, Вашингтон, Лінкольн, Ленін, де Голль. Однак може бути, що хтось, завдяки своїм харизматичним якостям, які приваблюють маси, здобуває високий державний пост (наприклад, виграє вибори, здійснює державний переворот, очолює революцію тощо). Приклади: Фідель Кастро, Мао Цзедун. І навпаки, може бути так, що лише завдяки отриманню високої посади, зрештою визначний індивід стає видимим для всіх і отримує можливість діяти, що допомагає виявити й розвинути його харизматичні здібності. Як свідчать усі біографи Івана Павла II, саме таким був його випадок – безсумнівно, визначної, щедро обдарованої талантами і шляхетної людини, яка, однак, тільки-но обійнявши Апостольський Престол, стала чільним, харизматичним авторитетом сучасного світу. Очевидно, що поєднання легальних чи традиційних прерогатив влади з особистою харизмою наймовірніше збільшує поле і силу впливу.

Легітимація і визнання – як і всі соціальні явища – неперервно змінюються. Макс Вебер описував перехід харизматичної влади в легальну, називаючи його **рутинізацією харизми**. Харизма з'являється, коли виникають умови суспільного резонансу особистих якостей якоїсь особи. Але харизма зникає, коли ці умови змінюються. Це дуже непостій-

ний і мінливий зв'язок. Цей процес ми характеризували в Розділі 9, згадуючи біографію Леха Валенси як класичний приклад циклу здобутої і втраченої харизми. Можна навести аналогічні приклади переходу від традиційної влади до легальної – коли традицію закріплюють законом. Вище ми наводили приклад конституційних монархій. Можливий також процес, протилежний до рутинізації харизми, а саме, коли легальна влада зникає, а залишається тільки харизматична влада, яка раніше її супроводжувала. Скинута президент Філіппін Естрада втратив легальну владу в результаті звинувачень у корупції. Однак мільйони його прихильників довго ще виходили на демонстрації на його захист, виявляючи йому цілковиту, масову підтримку. Також і традиційна влада може втратити легальні підстави та немовби повернутися до суто традиційної форми. Коли в Румунії та Болгарії було ліквідовано монархію, представники царської династії, які жили в еміграції, частково зберігали традиційний вплив у суспільстві й нині роблять досить вдалі спроби повернутися до влади.

Ще більш явних флуктуацій зазнає визнання влади серед тих, хто владі підпорядкований. Ці зміни можуть відбуватися незалежно від динаміки легітимації. Відомо, що суспільним визнанням втішаються іноді й узурпатори влади, і ті, які зловживають владою. Перехід від визнання до опозиції щодо легітимної влади і навпаки – від опозиції до визнання – може відбуватися залежно від поодиноких, конкретних ефектів здійснюваної політики. Соціальні настрої бувають дуже мінливими.

## Лідерство

Процес виникнення і кристалізації відносин влади найкраще простежити на малих групах, і в них він найкраще вивчений. Помічено, що в новостворюваних групах дуже швидко виникає нерівність впливів, які виявляють на інших людей окремі її члени, а в організованих групах – також нерівність владних повноважень, пов'язаних із різними позиціями (статусами). Зокрема, типовим явищем є поява **лідерів** і конституювання **лідерських позицій**.

Це впливає із наявності трьох функціональних потреб, які виникають у більшості груп. По-перше, потреби **координувати дії**, спрямовані на досягнення групових цілей. По-друге, потреби забезпечити

внутрішню **інтеграцію** та **цілісність** групи. По-третє, потреби утвердження важливих для групи ідеалів і цінностей через **особові взірці**, а в разі необхідності – через вимогу належного способу поведінки. На такі потреби відповідає поява лідера або лідерів групи. Іноді це може бути одна особа, здатна змусити членів групи ефективно і злагоджено діяти, а водночас витворити між ними сильні зв'язки та бути для них взірцем поведінки. Іноді в групі з'являються спеціалізовані лідери: хтось, хто має найкращі знання і досвід, щоб вести групу до успішної реалізації цілей («**влада експерта**»); хтось інший, хто має товариські й аніматорські таланти і здатний створити в групі атмосферу солідарності, лояльності, взаємної довіри, забезпечити цікаве та приємне проведення часу («**влада заводія**»); нарешті хтось третій, хто досконало втілює групові цінності та ідеї, є живим зразком для наслідування («**влада моралізатора**»).

У відомому дослідженні про бостонські молодіжні банди, яке в міжвоєнний період зробив Вільям Ф. Вайт і описав у книжці «Суспільство на розі вулиць»<sup>8</sup>, що стала класичним твором глибокої, витонченої емпіричної соціології, автор серед іншого замислився над критеріями, за якими група обирає лідерів. Було виокремлено **зовнішні критерії**, пов'язані зі статусом конкретного індивіда в ширшому суспільстві, поза досліджуваною групою, та **внутрішні критерії**, пов'язані з діяльністю в групі. Вступаючи до групи, індивід приносить зі собою, немов посаг, свій попередньо здобутий соціальний статус. Наприклад, він може посідати матеріальні засоби, високий престиж або славу, значні впливи, багатий запас знань, здоров'я і хороший фізичний стан. Усе це полегшує здобуття лідерської позиції, до того ж значення цих зовнішніх чинників буває різним і залежить від характеру групи. Наприклад, у групі бізнесменів зважатимуть на майно і впливи, у групі вчених – на знання і науковий доробок, у групі митців – на професійний престиж чи славу, у злочинній банді – на гроші, впливи, а також легенду про попередні вдалі напади й ефектні втечі від поліції. Однак найважливішими є ті якості, що проявляються у процесі діяльності індивіда всередині групи. До них належать, по-перше, високий ступінь впевненості в собі (асертивності) та домінантний характер поведінки. Далі – товариські здібності, легкість у спілкуванні з іншими, добрі манери, вміння поводитися в групі. По-третє, виявлена й зауважена іншими особлива компетент-

---

<sup>8</sup> W. F. Whyte, *Street Corner Society*, Chicago 1981 (1943): The University of Chicago Press.

ність у цінованих групою сферах (у бостонських молодіжних бандах це були: фізична сила, вміння спокушувати дівчат і вправність у грі в кеглі). По-четверте, взірцеве підпорядкування визнаним у групі нормам і цінностям (наприклад, у молодіжних бандах це – брутальність, «чоловічий» спосіб розмови, особливий стиль в одязі, стрижці тощо).

Здобута раз позиція лідера відкриває можливості утвердити й розширити владу. Лідер має виняткові можливості для маніпулювання, розділюючи між членами групи нагороди та покарання, згуртовуючи гроно поплічників, а водночас ізолюючи противників. Він може ефективніше добирати інформацію про себе, приховуючи помилки та промахи, а особливо – рекламуючи успіхи. Нарешті, він може принаймні протягом певного часу користати з кредиту довіри, якою його обдаровує група. Збільшена завдяки цьому кредиту довіри неконтрольована свобода дій лідера дає йому змогу йти на оригінальні й ризиковані інноваційні та реформаторські кроки, які – якщо вони будуть вдалимими – утвердять і зміцнять його виняткову позицію в групі. Здобуття лідерської позиції урухомлює **самопідсилювальний механізм** утвердження і поширення його влади. Зрозуміло, що це його шанс. Але не завжди вдається його використати. Неефективні дії можуть дуже швидко підірвати довіру до лідера й поставити під сумнів його владу. Довіра – це дуже «крихке» благо: його легко знищити, а потім дуже важко відновити.

Лідерство в групі може бути реалізоване по-різному. Розрізняють три стилі лідерства: автократичне, демократичне й пермісивне, тобто на основі повної свободи дій. Це може залежати від індивідуальних рис особистості лідера, але й від зовнішніх обставин, контексту, у якому він діє. Коли позиція лідера інституціоналізована, як у формальних групах, що мають сталу організацію, тоді його дії регулюються нормами чи приписами, які допускають більшу чи меншу авторитарність: ці приписи можуть, наприклад, дозволяти прийняття одноосібного рішення або навпаки – вимагати проведення консультацій, колективної підтримки, процедури контрасигнації тощо. Але навіть коли лідерство є спонтанне, неінституціоналізоване, обмеження влади лідерства може впливати із традицій, характерних для деяких соціальних контекстів. Злочинна банда або терористична група, але також футбольна команда визнають природним автократичне лідерство, тоді як наукові товариства чи мистецькі клуби вимагатимуть демократичного чи пермісивного лідерства. Бо це впливає із глибоко вкорінених традицій цих сфер соціаль-



ного життя. Коли лідер візьметься керувати у стилі, що не відповідає контексту, не відповідає традиції, то він зіткнеться з опором, відмовою підпорядковуватися, непослухом.

Чим відрізняються ці три стилі лідерства? **Автократичний лідер** здійснює владу самостійно та монополярно. Він стоїть над групою. **Демократичний лідер** координує, радить, пропонує рішення членам групи. Він є «першим серед рівних». **Пермісивний лідер** реалізовує рішення, які вільно приймає група, і мінімально втручається у процес ухвалення рішення, він тільки служить їй своїми компетенціями та виконавськими здібностями. Він – «невидимий радник», послуговуючи групі. Ці відмінності можна докладніше описати за допомогою чотирьох запитань. По-перше: Як визначають цілі та завдання групи? Автократичний лідер нав'язує їх групі, демократичний – керує процесом, коли їх визначає група, а пермісивний лідер залишає рішення для вільної групової дискусії. Друге запитання: Як реалізують групові завдання? Автократичний лідер вказує стратегію і методи дій, конкретно визначаючи кожен наступний крок, який варто зробити. Демократичний лідер представляє групі альтернативні сценарії, зазначаючи шанси кожного з них, затрати й рівень ризику. Пермісивний лідер служить порадою, коли група потребує інформації, необхідної для побудови плану дій. Питання третє: Як розподіляють завдання між членами групи? Автократичний лідер розподіляє конкретні завдання між членами групи, яких сам вибирає. Демократичний лідер залишає розподіл завдань самим членам групи, щонайбільше висловлюючи якісь думки. Пермісивний лідер не бере участі в розподілі завдань між членами групи. Питання четверте: Як лідер поводить із членами групи, як їх трактує? Автократичний лідер чітко та відверто висловлює свою думку про членів групи, призначає покарання, виголошує догани, але також і похвалу конкретним членам групи у присутності інших. Демократичний лідер зосереджується на об'єктивній оцінці ефективності дій, вказуючи на можливості їх поліпшення. Пермісивний лідер рідко дає персональні оцінки – щонайбільше, він формулює загальні коментарі на тему діяльності групи.

Немає однозначної відповіді на запитання, який стиль лідерства кращий. По-перше, тому що успіх лідерства визначають дві речі: виконавча **ефективність** групи, яка допомагає її членам реалізувати свої інструментальні цілі, а по-друге, автотелічне **задоволення з участі**, яке впливає із згуртованості, інтегрованості групи, її високого морального

духу. Зазвичай ефективності більше сприяє автократичне лідерство. А задоволення від членства значно більше при демократичному чи пермісивному лідерстві. Але і ці твердження приблизні, бо багато що залежить іще від групи, типу завдань, які перед нею постають, соціального контексту, у якому вона функціонує. Важко собі уявити демократичне голосування на фронті. І важко собі уявити автократичний диктат, коли якісь завдання вирішує комітет експертів. Крім того, кожен вид лідерства має свої переваги та недоліки. Ціною за успішність автократичного лідерства є те, що все багатство ініціатив, помислів, інновацій, які могли би внести члени групи, коли б ними керували демократично чи пермісивно, навіть не допускають до розгляду. І навпаки, ціною за мобілізацію всіх членів групи й уважне ставлення до їхніх думок і поглядів є неоперативність керівництва, складність у прийнятті рішень, марнування часу та енергії на нескінченні дискусії.

## Найважливіші поняття розділу

**АВТОКРАТИЧНЕ ЛІДЕРСТВО:** стиль лідерства, опертий на нав'язані згори одноосібні рішення без консультування із членами групи.

**АВТОРИТЕТ:** легітимізована влада, тобто та, яку визнали адресати.

**АНАРХІЗМ:** відмова визнати за кимось право приймати рішення, що зобов'язують інших.

**ВЛАДА:** такі взаємини між індивідами, у яких є імовірність того, що один із них нав'яже свою волю навіть попри опір другого. Іншими словами, можливість видавати зобов'язувальні для другої особи рішення.

**ВЛАДНІ ПЕРЕРОГАТИВИ:** право видавати розпорядження чи ухвалювати рішення, що зобов'язують другу сторону соціальних відносин, передбачене цією соціальною позицією.

**ВПЛИВ:** влада, оперта на аргументах, переконуванні, особистому авторитеті, що визнає друга сторона.

**ДЕМОКРАТИЧНЕ ЛІДЕРСТВО:** стиль лідерства, опертий на ролі координатора, посередника та помічника для досягнення рішень, які прийме більшість групи.

**ДЕРЖАВНИЙ ПРИМУС:** здійснення владних прерогатив державних органів через спеціально створені для цього інституції та організації, з використанням репертуару найсуворіших кар, зарезервованих тільки для держави – наприклад, позбавлення волі та позбавлення життя.

**ДОМІНУВАННЯ:** ситуація, коли асиметричні відносини влади виникають між спільнотами (групами, класами, верствами, соціальними категоріями), з яких одна має можливість гарантувати свої інтереси коштом чи всупереч інтересам другої.

**ЛЕГАЛІЗМ:** визнання легальної влади, що впливає з поваги до закону.

**ЛЕГАЛЬНА ВЛАДА:** підкріплена у приписах закону та процедурах призначення на владні посади.

**ЛІДЕРСТВО:** спонтанне обдарування одного з членів групи владними повноваженнями стосовно решти – правом ухвалювати рішення, координувати діяльність групи.

**НАДУЖИТТЯ ВЛАДОЮ:** реалізація владних прав поза обсягом суб'єктної чи предметної компетенції.

**НАСИЛЬСТВО:** влада, оперта на «голій силі», фізичній перевазі, без визнання другої сторони.

**НОНКОНФОРМІЗМ:** публічно виражене непідпорядкування владі, що впливає з відмови визнавати легітимними закони чи традицію, на яких вона тримається, чи з невизнання харизми лідера.

**ОПОРТУНІЗМ:** визнання влади тільки з мотивів страху перед примусом і негативними санкціями.

**ПЕРМІСИВНЕ ЛІДЕРСТВО:** стиль лідерства, опертий на служінні групі лише порадою і експертизою, що залишає членам групи повну автономію у прийнятті рішень.

**ПРЕДМЕТНА КОМПЕТЕНЦІЯ:** обмеження обсягу влади до певної сфери справ.

**ПРИМУС:** право змушувати виконувати свої рішення, вимоги чи поради, пов'язані із соціальною позицією, наділеною владними преро-

гативами. Зводиться до застосування певних санкцій за непідпорядкування владним рішенням або принаймні до погрози такими санкціями, що має схилити до підпорядкування через створення дисципліни страху.

**РУТИНІЗАЦІЯ ХАРИЗМИ:** перетворення харизматичної влади на легальну, поєднане з формалізацією особливих особистих відносин визнання і підтримки між лідером та підлеглими.

**СУБ'ЄКТНА КОМПЕТЕНЦІЯ:** обмеження обсягу влади до певного кола осіб.

**ТРАДИЦІЙНА ВЛАДА:** обґрунтована святістю традиції, яка вказує на певні соціальні позиції чи на певних осіб як на носіїв владних повноважень.

**УЗУРПАЦІЯ ВЛАДИ:** захоплення влади з порушенням приписаної законом процедури.

**ХАРИЗМАТИЧНА ВЛАДА:** виправдана винятковими особистими якостями лідера, які помітили і визнали підлеглі чи прихильники.

ЧАСТИНА П'ЯТА

**ФУНКЦІОНУВАННЯ  
СУСПІЛЬСТВА**



## Розділ 19

# Соціалізація і соціальний контроль

Досі в наших розмірковуваннях ми послідовно застосовували кілька перспектив – діяльнісну, структурну, групову, культурну, – намагаючись показати, як вони взаємно доповнюють одна одну, творячи щоразу повніший, різносторонній образ соціального життя. Втім дотепер ми оминали один надзвичайно важливий чинник – **час**. Ми аналізували складові суспільства, зв'язки між ними, складні мережі таких зв'язків, структури, що творять з елементів окремі соціальні цілісності. Як сказав би, звертаючись до аналогії з органічним світом, творець соціології Огюст Конт, ми займалися **анатомією суспільства**. Однак якщо ми говоримо про соціальне життя, то маємо на думці щось більше: безнастанні соціальні події, зміни, процеси. Живий організм, якщо продовжити цю аналогію, – це не застиглий скелет, а функціональна цілісність, яка змінюється щосекунди та щохвилини. Життя – це змінність, динаміка, дія. Так само й компоненти суспільства, які ми описали, – «живуть», тобто беруть участь у вічно плинній, безупинній змінності.

## Змінність суспільства

Панівна в сучасній соціології точка зору наголошує, що будь-які позачасові, статичні поняття є тільки аналітичною абстракцією, потрібною, але не достатньою, щоб виявити найважливіші риси соціальної

дійсності. Як фотографія – це лише образ миті між якимсь минулим і якимсь майбутнім, запис моменту в ланцюжку неперервних подій і процесів, так і будь-який статичний аналіз суспільства – це тільки опис стану, який ще хвилину тому був іншим, а через хвилину буде ще іншим. Суспільство не так «існує», як «діється», «стається», змінюється.

Якщо ми приглянемося до процесів, які відбуваються в суспільстві, тобто до послідовності змін, що здійснюються в часі, то легко помітимо, що вони доволі різноманітні. Насамперед маємо якісь «щоденні» процеси, що відбуваються неперервно, постійно, у рамках кожної соціальної цілісності: групи, спільноти, глобального суспільства. Якщо ще раз застосувати органічну аналогію, то можна сказати, що це своєрідна **фізіологія суспільства**. Вона підтримує функціонування суспільства в незмінній формі, як дехто каже – забезпечує неперервну репродукцію суспільства. Прихильники функціональної теорії стверджують, що існують певні імперативи соціального життя, які мусять бути виконані, щоб суспільство могло існувати. Наприклад: народження і виховання нових членів, забезпечення засобів існування, координування індивідуальних дій, дотримання правил співжиття тощо. Саме це забезпечують демографічні, економічні, політичні, культурні, контрольні та інші процеси.

Втім є й інші процеси – такі, під час яких змінюється сама соціальна цілісність. Тут маємо справу з іншим масштабом динаміки, з іншою часовою перспективою, у якій відбуваються процеси, – вони вже не щоденні, а **історичні**. Давні суспільства були цілком іншими, ніж сучасні. Майбутні будуть напевно іншими, аніж наші. Змінюються складові суспільства, культура, соціальні структури, і навіть ті внутрішні, репродуктивні процеси відбуваються інакше, ніж колись. Наприклад, змінюється економічна, політична система, культурні правила, стилі життя тощо. Соціологи говорять про зростання, еволюцію, **розвиток суспільства**.

Отже, тепер ми розглянемо динамічні, часові аспекти соціального життя, аналізуючи соціальні процеси. Насамперед приглянемося до «фізіологічних», репродуктивних, щоденних процесів. Найважливіший із них – це процес **соціалізації**.



## Гене́за людського способу життя

Проблема соціалізації виникає тоді, коли ми задумуємося, звідки люди отримують знання, переконання, навички, правила, норми, цінності, які пізніше реалізують у своїх діях. Щоб діяти, всі ми мусимо мати якісь відомості, інформацію, якісь схеми поведінки, ідеали, взірці, бачення цілей, які керують нашими діями. Звідки це все береться?

На це запитання є дві протилежні відповіді. Перша, хоч фактично у своїй крайній формі трапляється рідко, каже, що це справа біології і генетики. Люди успадковують певні людські імпульси, поведінковий репертуар, способи дій, схеми мислення, які притаманні всьому людському роду. Не що інше, як **людська природа** детермінує і штовхає до певних дій, вказує, як вони мають відбуватися і до чого мають прямувати. Саме в людській природі також закодовані певні необхідні для виживання ідеї, інформації, погляди. Люди живуть, діють, думають у своєрідний, людський спосіб, тому що реалізують успадковані схильності.

Протилежна відповідь стверджує, що всі ці специфічно людські способи життя не є результатом біологічної спадковості, – їх люди отримують від суспільства, у якому народилися і зростають. Саме їхнє суспільство диктує їм, як діяти і як мислити. Щоб стати повноцінними, зрілими членами суспільства, вони мусять того навчитися. І тут ідеться не тільки про шкільне навчання – заплановане й організоване, а й про всі впливи, через які суспільство передає і прищеплює індивідові взірці та правила життя, що містяться в **культурі**. Саме це ми розуміємо як процес соціалізації. **Соціалізація** – це процес, завдяки якому індивід пристосовується до способу життя своєї групи і ширшого суспільства, вивчаючи правила та ідеї, що містяться в культурі.

Є два сильні аргументи, що промовляють на користь тези про соціальну, а не біологічну генезу людської поведінки. Перший аргумент – спостереження, очевидне принаймні від часів найдавніших морських експедицій: людські спільноти живуть дуже по-різному. Ті взірці, правила чи ідеї, що в одній спільноті здаються очевидними, в іншій – просто не існують. Замість них зобов'язують цілком інші взірці, які здаються дивними й екзотичними для прибулих. Ми писали про це, коли йшлося про **культурний плюралізм** чи багатокультурність. Тоді ми звертали увагу на те, що культурних універсалій, тобто таких взірців чи правил, які б траплялися всюди і завжди, що вказувало б на їхнє

природне, біологічне походження, є надзвичайно мало. Безсумнівно, універсальною інституцією є сім'я. І зрозуміло, що біологічно обумовлено є те, що кожна людина народжується в **якійсь** сім'ї, і ця сім'я мусить бути досить міцною, щоб забезпечити людині опіку протягом відносно довгого періоду перших років життя і дитинства. Однак незалежно від того, що люди мусять жити в якійсь сім'ї, – виявляється, що те, **яка** це буде сім'я, має прерізні варіанти. Як сім'я організована, із кого складається, якими є взаємини між її членами, структура споріднення, ставлення до дітей, як розподіляють функції, хто має владу – все це виглядає дуже по-різному в різних суспільствах, а отже, не може впливати зі спільної для людей **природи**, а радше визначається **культурою**, яка їх неймовірно урізноманітнює.

Другий аргумент ґрунтується на відомих і добре досліджених психологами випадках, коли людське дитинча в силу різних перипетій долі – покинуте чи загублене – виховувалося і виростало серед тварин. Виявилося, що така дитина не проявляє жодних типово людських здібностей чи компетенцій: не може розмовляти, комунікувати з іншими, не має знань про світ, знань про себе, почуття ідентичності, не кажучи вже про вищі моральні стандарти, взірці, норми, цінності. До того ж, «вовчі діти», відірвані від людського середовища, не тільки не зуміли того всього навчитися – у них не сформувалися й самі **психічні механізми** науління. Вони вже не змогли надолужити тих втрачених «уроків», залишилися несприйнятливими до навчання, не здатними опанувати ані мови, ані соціальних правил. Навіть найкращі виховні та вишкільні середовища та можливості, які їм були надані, виявилися безсилими, оскільки був пропущений той природний етап соціальних контактів і впливів, із якими звичайна дитина стикається у своїй сім'ї. Ці діти назавжди залишилися у такій напівлюдській, неповній екзистенційній ситуації. Отже, людський спосіб життя успадковується не природно, а через **прищеплення дитині культури спільноти**, у якій вона народилася і зростає. Це і є соціалізація.

Скажімо відразу, що у своїх крайніх формулюваннях ні перша, ні друга позиція не є слушною. Тут ідеться не про дилему: **природа чи культура**, – а про співдію обох. Важко заперечити роль біології, генетично успадковуваних і, безсумнівно, еволюційно сформованих властивостей, які вирізняють людський рід від інших. Водночас не можна погодитися, що все зводиться до біології, бо тоді ми не зможемо

пояснити ані культурний плюралізм, ані необхідність соціального середовища для формування людських рис. Біологія надає предрозпорядження, потенціал для ставання людиною у повному сенсі цього слова. Чи вони розвинуться у діяльні психічні механізми (наприклад, у здатність навчатися, спілкуватися за допомогою мови тощо) і які конкретні способи життя сформуються за їхньою допомогою – чого діти навчатимуться, якою мовою будуть розмовляти – це вже справа впливу суспільства.

## Соціалізація: входження в суспільство

Процес впливу суспільства на індивіда – це, якщо дивитися з другого боку, входження індивіда в суспільство. Із такої перспективи **соціалізація** – це процеси, за посередництва яких індивід стає повноцінним членом соціальних спільнот. Вони відбуваються на кількох рівнях. На загальному рівні соціалізація полягає у здобутті тих компетенцій та вмінь, які необхідні для життя в суспільстві, тобто серед інших, у співпраці з іншими. Це своєрідний **культурний мінімум**, який вимагають від усіх людей. Сюди належить вміння порозумітися, а також основні моральні вимоги співжиття, які забороняють завдавати шкоди іншим людям і вимагають шанувати благо кожного та толерувати відмінність. На нижчому рівні соціалізація означає входження у **конкретну культуру**, тобто засвоєння прийнятих у ній і притаманних їй переконань, правил, норм, цінностей, символів (наприклад, опанування польської мови, польських звичаїв, смаків, знання народних традицій тощо). На ще нижчому – означає опанування **конкретних соціальних ролей**, пов'язаних із тими чи іншими позиціями, на які індивід претендує. Прикладом є сімейна соціалізація – приготування до ролей чоловіка, дружини, тещі; професійна соціалізація – входження у роль адвоката, учителя, машиніста; політична соціалізація – входження у роль громадянина, представника народу тощо. З іншої перспективи це означає здобуття умінь і компетенцій, необхідних для прийняття індивіда в тих конкретних групах, у яких він прагне бути.

Складність цього процесу пов'язана не тільки з численністю рівнів, на яких він відбувається, але й із тим, що індивід мусить одночасно опановувати різні «уроки», бо обіймає одночасно багато позицій у суспільстві і одночасно входить до багатьох груп. До того ж, протягом

життя він змінює займані позиції і групові членства. Це означає, що він мусить полишати давні ідеї та взірці й опанувувати нові. Наприклад, коли стає дорослим, то взірці дитячого життя перестають бути актуальними, з'являються нові норми та цінності. Створюючи сім'ю, він мусить вчитися ролі чоловіка чи батька. Коли змінює професію, мусить здобути нові компетенції. Іде на пенсію – мусить пристосуватися до стилю життя старших людей. Врешті трапляється так, що індивід переходить з однієї культури до іншої – або тимчасово, як турист, мандрівник, сезонний працівник, або на постійно – як емігрант чи біженець. Тоді не достатньо **однокультурної компетенції**, соціалізація мусить охопити багато культур, по чергово або одночасно, формуючи **багатокультурну, космополітичну компетенцію**.



### МІШЕЛЬ ФУКО (1926–1984)

Французький історик і філософ, який суттєво вплинув на деякі найновіші напрями соціологічної думки. Найважливіші книжки: *Folie et déraison* («Безумство і цивілізація», 1961), *L'Archéologie du savoir* («Археологія знання», 1969), *Surveiller et punir* (Наглядати й карати, 1975).

Дії та мислення членів суспільства формуються під впливом прихованих, не усвідомлюваних ними структур, які складаються історично і є дуже тривкими. Ці структури діють немовби «за спинами» соціальних суб'єктів. Фуко називає їх «дискурсами» повсякденного життя, а також пізнавальними структурами (*epistemes*) філософської та наукової діяльності. У деякі моменти тяглість дискурсів розривається, вони радикально змінюються, створюючи нові рамки для діяльності й мислення. Важливу роль у цьому процесі відіграє соціальна наука. У результаті твориться цілком новий соціальний світ, адже все в суспільстві існує у співвіднесенні з дискурсом. «Археологія знання» – це видобування на поверхню, з-під покривала позірної очевидності й необхідності, відмінних від панівних у той момент дискурсів, виявлення і їхньої історичної тяглісті, і зламів. В історії дискурсів величезну роль відіграє випадок, відкриття, ініціатива, рішення. Археологія знання дає змогу побачити, що «теперішнє не існувало завжди», а нинішні інститути, правила та переконання не є ані єдиними, ані необхідними, ані відповідними.

Усталені дискурси людям нав'язують, і вони мусять їх дотримуватися. Нові значення виникають внаслідок боротьби та застосування влади. «Генеалогія знання» відкриває момент народження нових дискурсів, пов'язуючи це народження із зіткненнями соціальних сил, які мають у своєму розпорядженні нерівні засоби влади. Наприклад, на позір очевидні дихотомії: нерозсудливий / розсудливий, хворий / здоровий, злочинець / законопослушний – виникли в певний історичний момент як результат психіатричних, медичних

і кримінологічних практик. Вилучення деяких людей, відкинення їх поза рамки суспільства (ексклюзія) – наслідок застосування певних категоризаційних схем. Ці схеми стають знаряддям влади, агентами якої є «судді у справах адекватності»: учителі, лікарі, науковці, соціальні працівники. Нині вони створили для нас «дисциплінарне суспільство», у якому за нами стежать, нас досліджують, на нас чинять тиск і піддають репресіям, аби домогтися конформізму. Свою генеалогію, сповнену випадковостей, інновацій, помилок, наслідків боротьби мають усі системи соціального регулювання і тому вони завжди є гетерогенними та внутрішньо суперечливими.

Влада пронизує все соціальне життя, вона присутня у всіх соціальних відносинах. Вона завжди є там, де людей змушують робити те, чого б вони інакше не робили. Умовою існування влади (на відміну від повного опредметнення підлеглих) є свобода суб'єктів, які можуть протидіяти владі. Конфронтація із владою і протест проти влади – це симптоми суб'єктності.

#### ЛІТЕРАТУРА

М. Foucault, *Historia seksualności*, Warszawa 1995 (wyd. 2 2000): Czytelnik.

М. Foucault, *To nie jest fajka*, Gdańsk 1996: Wydawnictwo Słowo-Obraz-Terytoria.

М. Foucault, *Nadzorować i karać. Narodziny więzienia*, Warszawa 1998: Wydawnictwo Aletheia.

М. Foucault, *Narodziny kliniki*, Warszawa 1999: Wydawnictwo KR.

М. Foucault, *Choroba umysłowa a psychologia*, Warszawa 2000: Wydawnictwo KR.

М. Foucault, *Filozofia, historia, polityka. Wybór pism*, Warszawa 2000: PWN.

## Три розуміння інтерналізації культури

Усі ті компоненти, які суспільство прищеплює індивіду, містяться у сфері культури. Культура – це такий великий і багатий арсенал знань, взірців, правил, норм, цінностей, символів, яким кожен послуговується вибірково (окрім компонентів, спільних для всієї спільноти, таких як, наприклад, мова) – залежно від соціальних позицій (ролей), які виконує, і своїх групових приналежностей. Одні компоненти з культури засвоює лікар, інші – адвокат, ще інші – фермер чи моряк. Чогось одного навчається дитина, іншого – студент, а ще іншого – пенсіонер. Одні взірці важливі для священика, інші – для митця.

Культура, а точніше окремі її елементи, безпосередньо впливають на особистість людей, які їх засвоюють, або, як ми кажемо, **інтерналізують**. Тоді вони стають її власними, індивідуальними переконаннями, поглядами, мотивами, устремліннями, нахилами, моральними канонами, звичаями тощо. Психолог назве це формуванням установки,

тобто схильності діяти в певний спосіб. Втім це не кінець, тому що в соціальному житті насправді важливо те, що люди роблять, – не тільки їхні установки, а й реальні дії, які становлять, як ми пам'ятаємо, конститутивну складову суспільства. Тому друга фаза процесу соціалізації – це прояв інтерналізованих культурних компонентів у діях особи, тобто їх **екстерналізація**. У якомусь сенсі, соціалізація – це двохетапний процес формування діяльності людей під впливом культури. Кінцевим результатом соціалізації є конкретні дії. Аборигени в Австралії одягаються інакше, ніж сучасні поляки, їдять іншу їжу, інакше зводять будинки, інакше виховують дітей, інакше проводять вільний час, інакше вітаються, інакше ховають померлих – і то власне тому, що у процесі соціалізації їхні дії сформувала відмінна від нашої культура. Особистість тут є тільки сполучною ланкою, але вона необхідна для повноти процесу.

Докладніше охарактеризуємо перший етап процесу – культурне формування особистості. Тут серед теоретиків немає цілковитої згоди. Можна вказати на три найважливіші підходи до реконструкції впливу культури на особистість, основні відмінності між якими випливають із різного розуміння особистості. По суті, це проблематика психології, і тут я звертаюся до неї тільки в необхідному обсязі, дуже спрощено.

Перша реконструкція вкладається у рамки **біхевіористського напрямку**, який має особливо сильні позиції в американській психології, а його у першій половині ХХ ст. започаткував Джон Вотсон<sup>1</sup>. Тут особистість розуміють як завчений **поведінковий репертуар**, за допомогою якого індивід реагує на зовнішні подразники. Основний механізм соціалізації – це **інструментальне навчання**, тобто вибір репертуару дій на підставі результатів попередньої поведінки. Людина, як і кожен вид тварин, має певну генетично задану гаму типових способів поведінки. Вона може поводитися так і не може інакше. Наприклад, без допомоги технічних апаратів вона не може ані літати в повітрі, ані довго перебувати під водою, ані стрибати далі, як на кілька метрів, ані житися планктоном. Натомість вона може робити багато інших речей, недоступних для птахів, леопардів чи китів. Реалізуючи доступний репертуар дій, який впливає із факту належності до людського роду, людина досягає певних результатів; а це приводить до певних наслідків. Іншими словами, людина трактує поведінку як **інструмент** реалі-

---

<sup>1</sup> J. B. Watson, *Psychology from the Standpoint of a Behaviorist*, Philadelphia 1919: Lippincott.

зації своїх цілей. Деякі з досягнутих наслідків для людини корисні, задовольняють її потреби, є приємними і приносять задоволення, а інші, навпаки, – спричинюють прикрощі, біль, завдають шкоди. Повторюючи поведінку «методом проб і помилок», людина через деякий час вчиться відрізняти ту поведінку, яка приносить **гратифікацію**, нагороди, від тієї, яка приносить **депривацію**, покарання. І починає уникати поведінки, яка спричиняє покарання, виокремлює її зі свого поведінкового репертуару, а залишає таку поведінку, яка приносить гратифікацію. У результаті інструментального навчання, селекції поведінкового репертуару, людина формує свою особистість.

До цього моменту опис процесу не відрізняється від того, що відбувається у тваринному світі. Так само навчаються дресировані собаки чи піддослідні щури в лабіринтах експериментальних психологів. Для світу людей особливим є те, що поведінковий вибір вони роблять в оточенні інших людей, у соціальному середовищі. Більшість своїх дій люди скеровують до інших людей. А ті інші по-різному реагують на їхні дії. Іноді відповідають усмішкою, похвалою, симпатією, доброзичливістю, надають допомогу, підтримку тощо. А буває, що реагують осудом, насмішкою, бойкотом, ізоляцією, криком, биттям, позбавленням свободи тощо. Отже, людські дії стикаються або з позитивною, або з негативною **реакцією соціального оточення** (соціологи говорять про позитивні й негативні **санкції**). Позитивні реакції виникають тоді, коли індивід діє згідно із соціальними очікуваннями, тобто з визнаними в тій спільноті взірцями, правилами, нормами, цінностями. А негативні реакції – коли він не реалізовує таких очікувань, порушує соціальні правила. Прагнучи **соціального визнання**, яке приносить індивіду винагороди, і уникаючи соціального осудження, неприємного для індивіда, він навчається повторювати ті дії, які оточення визнає, і уникає тих, які викликають осудження. Так індивід інтерналізує у своїй особистості **культурні очікування**.

Отже, у розумінні біхевіористської теорії таємниця соціалізації полягає в тому, що суспільство винагороджує поведінку, яка відповідає його культурі, і карає за поведінку, яка не відповідає його культурним очікуванням. У результаті такої «дресури» людина засвоює культурні взірці та правила, робить їх своєю «другою природою» і потім реалізовує у своїх діях.

На складніший образ процесу соціалізації натрапляємо у **психоаналітичній теорії**, головно пов'язаній з іменем Зигмунда Фрейда, австрій-

ського психіатра першої половини ХХ століття. Передовсім тут інакше розуміють структуру особистості людини. Людина – дуже складна система, що складається з кількох пластів або сфер. Перша сфера – це сума біологічно визначених, генетично набутих **потреб** або **потягів**, які сукупно окреслюють терміном «ід» («воно»). Це основні пружини людської активності. Однак людина також є об'єктом соціального, зовнішнього тиску. Цей соціальний тиск позначається на другій сфері особистості – «супер-его» («над-Я»). Тут записується соціальний урок, **передавання культури** спільноти, наприклад, мораль, звичаї, необхідні, щоб забезпечити співіснування, співпрацю багатьох людей, уникаючи «війни всіх проти всіх». Моральна поведінка вимагає зважати на благо та інтереси інших людей, а отже, противиться суто егоїстичному, гедоністському задоволенню потягів та реалізуванню потреб. Сформоване супер-его (простою мовою – «сумління») входить у конфлікт з ід. Між цими двома полюсами особистості неминуче виникає напруга, оскільки супер-его блокує, обмежує, засвоює інстинктивні, природні бажання. Аморальна поведінка, незалежно від того, з якими соціальними санкціями може зіткнутися індивід, спричиняє неприємне відчуття, що називається почуттям провини, сорому або докорами сумління. А водночас біологічні потяги, які містяться в ід, часто підштовхують до аморальної поведінки. Намагаючись зарадити собі з цією суперечністю, індивід творить певний власний, індивідуальний компромісний розв'язок, свій специфічний спосіб поведінки, який замикається у третій сфері особистості, яка називається «его». Его забезпечує необхідну рівновагу між тим, чого жадає природа, і тим, чого вимагає культура, – дві сили, між якими в неминучому розколі минає людське життя.

Тому в розумінні психоаналізу соціалізація – це процес, у якому культура інтерналізується тільки в одній сфері особистості, в **супер-его**. Інтерналізовані культурні взірці не реалізуються одразу і прямо в діях, а проходять складний процес узгодження з біологічними потягами, у результаті чого зазнають компромісних модифікацій і проявляються в діях лише частково.

Трете розуміння виводять уже не з психології, а із соціології. Воно найсильніше наголошує на ролі соціальних чинників. Називаємо його **символічним інтеракціонізмом**, а його творцями були американські соціологи початку ХХ ст.: уже відомий нам Чарльз Гортон Кулі та Джордж Герберт Мід. Згідно з цією перспективою, людина в момент



народження є лише біологічним організмом, представником певного тваринного виду. Усе, що чинить людину людиною, походить від суспільства, а точніше – від **контактів та взаємодій** з іншими людьми, і є наслідком колективного, стадного способу життя людського роду. Специфічно людська природа людини формується завдяки участі в спільноті, життю серед інших людей.

Від суспільства ми отримуємо не лише **зміст** нашого мислення, знання, інформацію, взірці, правила, норми, цінності, але й саму **здатність навчатися**, набувати цього змісту. Це дуже радикальне твердження. Бо ж за традиційного підходу, який використовував метафору чистої дошки (*tabula rasa*), навчання розуміли як запис усього життєвого досвіду людини на отій «чистій дошці», із якою вона народжується. «Дошка» дається біологічно, а тільки те, що на ній записано, походить ззовні, з освіти, виховання, соціальних контактів. Тимчасом символічні інтеракціоністи вважають, що сама «дошка» також формується під час соціального життя. Висловлюючись менш метафорично – що весь складний психічний механізм, пов'язаний із **«самістю»** (*self*), який уможливорює засвоєння культури, формується тільки після народження, у контактах, взаємодіях з іншими, передовсім у рамках **«первинних груп»** – сім'ї, групи, в якій відбуваються ігри й забави, та локальної спільноти. Сильним аргументом на користь такої радикальної позиції є згадувані раніше випадки дітей, позбавлених природного виховного середовища, які не тільки не набули того, що називається культурним змістом, але й уже ніколи не змогли його навчитися, так, немовби не виявилось в них того психічного апарату, що уможливорює рецепцію культури.

Як відбувається процес формування самості? Самість – це складна структура. Одна її сфера – це «я» («I»), другу Мід окреслює займенником «мене / мені» («Me»). «I» – це спонтанні, власні, індивідуальні тенденції, здібності, вміння, якими люди дуже відрізняються між собою. Тут можна говорити про **автономну самість**. Натомість «Me» – це рефлексія, своєрідне відображення суспільства, у якому ми живемо. Це ті уроки, яких ми навчилися від суспільства, ті ідеали, правила, взірці, які ми визнаємо, тому що живемо в певній спільноті. Тут можна говорити про **рефлекторну самість**. Формування цієї сфери самості, а також вся її змістова наповненість, є наслідком соціалізації.

У процесі соціалізації, яка відбувається в первинних групах, можна виокремити три етапи, залежно від специфіки взаємодій, які там відбу-

ваються. Етап гри, **забави (play)** – це спонтанні, хаотичні контакти та взаємодії, не пов'язані ще з жодною рефлексією на тему партнера чи самого себе. Уявімо собі дітей у пісочниці. Вони перебувають разом, але ще немовби окремо, кожна дитина бавиться як сама собі розуміє, і тільки час до часу доходить до випадкових контактів, простої імітації поведінки іншого. Вища форма взаємодії – це **гра (game)**. Тут з'являється усвідомлення партнера та визначення власної ролі, пов'язаної із роллю партнера. Я копаю м'яча, а ти захищаєш ворота. Я – Вовк, а ти – Червона Шапочка. Я – лікар, а ти – пацієнтка. Тут уже є розрізнення окремих ролей, а також розуміння їхньої взаємної необхідності. Немає сенсу бити по воротах, якщо немає воротаря, немає сенсу грати Вовка, якщо немає кого зжерти, або грати лікаря, якщо пацієнт не дозволяє себе обстежити. Я вже усвідомлюю, що мої дії набувають сенсу завдяки тому, що є інші, які виконують свої дії. У випадку гри я вже усвідомлюю цю залежність від інших, той інтеракційний контекст, у якому дію сам. До того ж, я здатний уявити собі, у чому полягає роль, яку я сам не виконую, поставити себе на місце партнера й подивитися на гру з його точки зору.

Третій етап – це узагальнення правил гри, незалежно від конкретних осіб, які беруть участь у грі, чи від конкретної ситуації гри. З'являється усвідомлення того, чим є гра у футбол, а чим – у баскетбол, що таке сімейні обов'язки, а що – професійні, незалежно від конкретного матчу чи конкретної сімейної або професійної ситуації. Навіть не граючи у футбол, можна знати **правила гри**, тримати в уяві певний властивий спосіб поведінки. Навіть будучи неодруженим чи безробітним, можна знати сімейні чи професійні обов'язки. Перехід на цей абстрактний, рефлексивний етап дає людині можливість подумки, абстрагуючись від конкретних ситуацій, подивитися не тільки на інших людей, але й на себе. І запитати: як я реалізую соціальні взірці, як граю у ці соціальні ігри, добре мені це виходить чи зле, вдається чи маю труднощі, граю чесно й дотримуюсь регламентів чи ні? На цьому третьому етапі я можу сам подивитися на себе й оцінити свої дії з точки зору певних загальних правил, суспільних очікувань. І в результаті можу собою пишатися або соромитися себе.

Тільки тоді, коли з'являється така **критична рефлексія** про себе самого, можна сказати, що сформувалася **самість**. **Самість** – це здатність визначити своє місце в ширшій спільноті, визначити роль, яку виконуєш, обов'язки, які з неї випливають, накази та заборони, що їх спільнота

накладає на індивіда. Людина не народжується із сформованою самістю. Самість формується протягом довготривалого процесу спілкування з іншими людьми. Однак сформована, вона узалежнює людину від культурних імперативів, підпорядковує спрямовувальному впливові спільноти. Це, власне, і є наслідок соціалізації.

## Різновиди соціалізації

Незалежно від теоретичного підходу, соціологи розрізняють різноманітні види процесів соціалізації. Передовсім вони виокремлюють первинну і вторинну соціалізацію. **Первинна соціалізація** відбувається у сім'ї, а потім в інших первинних групах – ровесників і сусідів. Індивіда вперше впроваджують тут у світ взірців, правил, соціальних очікувань. Він навчається основ соціального співжиття. Починає усвідомлювати, що не є сам і що мусить зважати на інших.

Втім процес соціалізації на цьому не закінчується. Навпаки, частково соціалізація супроводжує людину все життя. Найперше у сфері праці, коли людина готується до того, щоб зайняти професійні позиції, і навчається пов'язаних із ними ролей. Сюди належить уся шкільна й вища освіта. Часто й пізніше це вимагає постійного вдосконалення кваліфікації або навіть здобуття нових кваліфікацій у тому разі, коли людина змінює роботу. У сучасному світі це дуже типовий випадок із двох причин: по-перше, великої професійної флуктуації, частої зміни місць праці та видів роботи, а по-друге – величезного пришвидшення технологічних змін, які вимагають щоразу нових компетенцій навіть у тій самій професії. Пригадаймо собі, до якої міри від багатьох працівників вимагала нових умінь і навичок інформаційна чи комп'ютерна революція.

У сімейній сфері засвоєння нових взірців і правил життя вимагається, коли людина бере на себе роль чоловіка чи дружини, батька чи матері. Іноді соціалізація для таких ролей відбувається в організованих формах. У школах дітей «готують до життя в сім'ї», парафії організують курси для майбутніх подружніх пар. Природний процес переходу від однієї вікової категорії до другої, від дитинства до юності, а потім до дорослості й врешті до старості щоразу означає необхідність навчатися нових прав і обов'язків, нових норм і цінностей, нового стилю і

способу життя. У багатьох суспільствах ці граничні моменти в біографії вважають такими важливими, що їх супроводжують розвинуті **«ритуали переходу»**, спільнотні церемонії, часто сакрального характеру, символізуючи кінець однієї фази життя і початок наступної. Соціальні антропологи пропонують численні описи переходу від дитини до воїна у примітивних племенах. Багатий ритуал має бути сигналом того, що потрібні цілком нові вміння, з'являються нові обов'язки, нові взаємини з іншими членами племені. Необхідність соціалізації також виникає при переході індивіда до останнього етапу життя – пенсії, заслуженого відпочинку. Урочистості, які влаштовують з нагоди відходу працівника від професійного життя, наголошують на важливості цієї зміни, до якої іноді буває нелегко пристосуватися і яка вимагає опанування нових візріців життя, при звичаєння до іншого ритму активності.

Іноді життєва ситуація людини може змінюватися не через природні вікові причини, а у зв'язку з іншими обставинами. У сімейному житті смерть близької людини, розлучення, сепарація – все це ситуації, які також вимагають пристосування і певної соціалізації. Люди змінюють місце проживання, емігрують й іноді опиняються в оточенні цілком відмінної культури. Тоді необхідність **ресоціалізації** може бути дуже важлива. Іноді щоб описати такий випадок, використовують термін **аккультурація**. І тут також натрапляємо на організовані форми: промислові корпорації створюють для працівників, яких відряджають за кордон, вишколи, які мають їх ознайомити з тонкощами локальної культури. Подібні курси проходять дипломати. Може бути і так, що чужа культура проникає до якогось суспільства внаслідок імперського чи колоніального завоювання, а також простіше, унаслідок нині дуже характерного процесу **культурної глобалізації**, чи, якщо висловлюватися точніше, американізації культури. Тоді ресоціалізація може виявитися необхідною для всього суспільства: люди мусять навчитися нових стилів життя, звичаїв, ідеалів.

Важлива сфера, у якій відбуваються процеси соціалізації, – це політика. Люди потрапляють під **політичну соціалізацію**, тобто привчаються до певної політичної культури, правил гри, обов'язкових у сфері політики. Ролі політично діяльного громадянина вчимося переважно раз у житті. Однак у суспільстві, яке зазнає глибоких, переломних політичних змін, часто треба вчитися наново. Нині в Польщі ми говоримо, що всі вчимося демократії. Бо не достатньо лише запровадити вибори,

парламент, президентське правління. Треба ще демократів, тобто громадян, готових до участі в демократичній системі, до використання її інститутів. Демократія без демократів – це курйоз. А правил демократичної участі якраз треба навчитися, засвоїти їх, глибоко інтерналізувати, перш ніж демократія почне діяти по-справжньому. Треба знати, як турбуватися про громадські справи, як захищати інтереси чи цінності, як і навіщо голосувати, які обов'язки має громадянин щодо держави, до кого писати петиції, де протестувати тощо. Саме це повинна принести соціалізація до нового політичного устрою.

Особливий вид соціалізації – це **засвоєння девіаційних** або **ж злочинних ролей**, коли люди навчаються контркультурних взірців, норм і цінностей, протилежних тим, які панують у суспільстві. У цьому випадку можна говорити про **контрсоціалізацію**. Щоб стати злочинцем, треба засвоїти особливі цінності й відкинути ті, до яких зобов'язує соціальна норма. Треба виробити в собі зневагу до блага інших, убити в собі інстинкт співчуття до тих, хто щось втрачає чи страждає, відкинути принцип недоторканності життя і здоров'я людини. Треба також навчитися особливих норм, поведінкових взірців, стилів життя, способів мовлення, які зобов'язують у злочинному світі. Контрсоціалізація у злочинних середовищах відбувається переважно спонтанно, через наслідування тих, які втішаються престижем або славою і для нових адептів є життєвими ідеалами.

Коли ми розглядали проблематику референтних груп, я ввів ще одне поняття – **випереджувальної соціалізації** та її різновиду – снобізму. Пригадаю, що йшлося про таку ситуацію, коли хтось, не будучи ще членом конкретної групи чи не займаючи ще якоїсь соціальної позиції, суб'єктивно ідентифікується з нею настільки сильно, що прагне вже задалегідь максимально уподібнитися до членів цієї групи чи до осіб, які займають такі позиції. Така людина розраховує на те, що це полегшить їй входження до цієї групи й визнання з боку її членів. У цьому випадку культура, типова для групи чи професійної категорії, починає формувати поведінку людини, попри те, що вона ще до них не належить. Вона соціалізується немовби «на виріст», у передсмаку майбутньої належності. Ми наводили приклади молодих людей, які прагнуть визнання в молодіжних бандах чи скоробагачків, які шукають визнання в елітарних середовищах. Часто предметом соціалізації стають поверхові елементи культури: манера одягатися, спілкуватися, матеріальні реквізити, форми

відпочинку, мистецькі вподобання. Також часто доходить до переймання взірців у крайній формі, мавпування певних правил у такий спосіб, коли про людину кажуть, що вона хоче бути «святішою від Папи Римського». Тоді результат може бути протилежним до планованого, може призвести до зневаги, насмішок чи відкинення з боку середовищ, яких людина так сильно прагне.

Наприкінці треба згадати про таку цікаву форму соціалізації, яка відбувається немовби у протилежному напрямі, ніж нормально, і тому може бути окреслена як **зворотна соціалізація**. Зазвичай соціалізація передбачає вплив старших на молодших. Батьки соціалізують дітей, учителі – учнів, професори – студентів, офіцери – рядових солдатів, злочинці-ветерани – адептів-початківців. Однак у сучасному суспільстві з'являються дві обставини, які порушують цей нормальний порядок речей. По-перше, **соціальні й культурні зміни** відбуваються надзвичайно швидко, і молоде покоління, зрозуміло, більш сприйнятливе й відкрите до новизни, може швидше та природніше привчитися до нових звичаїв, стилів і способів життя, ніж старше покоління. А по-друге, ці нові культурні течії, поширювані головню через **засоби масової інформації**, поза особистими соціалізаційними впливами, сягають до молодого покоління, оминаючи батьків чи вчителів, а іноді навіть усупереч їм. Молоді люди тоді можуть старатися переконати більш традиційно налаштованих старших прийняти нові цінності. Син, який вчить батька користуватися комп'ютером і переглядати веб-сторінки, дочка, яка бере маму на дискотеку, учні, які запрошують учительку на концерт техно-музики, студенти, які затягають професора до екологічного клубу, – це приклади тієї парадоксальної ситуації, коли старше покоління зазнає соціалізаційного тиску з боку молодшого покоління.

## Результати соціалізації

Процес соціалізації виконує дві надзвичайно важливі соціальні функції. По-перше, він є механізмом **трансмисії культури**. Ми вже писали про роль традиції, тобто про минуле, присутнє у теперішньому. Однак як воно присутнє? Передовсім у людських головах. Культурна традиція, культурний доробок суспільства передається від покоління до покоління, може накопичуватися і примножуватися лише завдяки

тому, що попередні покоління передають ідеї, норми, символи наступним поколінняам, а ті їх засвоюють і застосовують. Прадіди вчили наших дідів, діди – батьків, батьки – нас, ми – наших дітей, вони вчитимуть наших онуків, онуки – правнуків і так далі. Головний **стрижень культури** – до якого, звісно, кожне покоління щось додає, щось від нього відкидає, щось модифікує – триває неперервно, незважаючи на постійну зміну тих, хто інтерналізує і реалізовує культурні імперативи. Якби не процес соціалізації, кожне покоління мусило б починати все від початку. Тоді ми були б сьогодні все ще за крок до відкриття вогню чи винайдення колеса. Те, що сучасний учень початкової школи знає більше, ніж середньовічний вчений, що сучасний автомобіль їздить швидше, від колісниці, а Боїнг-747 літає краще, ніж Ікар, ми завдячуємо саме **накопиченню знань і технологій**, яке відбувається завдяки безнастанному процесу соціалізації. Те, що ми не мусимо наново вигадувати моралі, а тільки можемо покликатися на Декалог, що не мусимо наново формулювати закони, а достатньо нам звернутися до Римського права, що не мусимо конструювати мови, а маємо її готовою – все це є наслідком того, що цих культурних змістів навчалися десятки й сотні поколінь, які змінювали одне одного. Уже тільки це надає процесові соціалізації абсолютно фундаментального значення для безупинної «фізіології» соціального життя.

Втім процес соціалізації має ще другу важливу функцію. Йдеться про те, щоб дії людей відповідали соціальним очікуванням: тим ідеалам, цінностям, нормам, що прийняті й визнані в конкретній спільноті. Сам факт, що культурні накази та заборони – хоч би який був їхній зміст – є спільними для якоїсь спільноти, гарантує взаємну координацію і передбачуваність визначених культурою дій, а також відсутність перешкод для контактів і взаємодій. Іншими словами, випрацьовується певний ступінь **соціальної злагоди та порядку**. Наприклад, уявімо собі, що було б, якби не існувало правил дорожнього руху, і кожен водій вирішував сам, чи йому їхати правим боком вулиці чи лівим, як обганяти, де паркуватися тощо. Але жодні правила дорожнього руху нічого не дадуть, якщо їх не прищепити водіям саме через соціалізацію.

Отже, ідеальна, особливо затребувана суспільством ситуація полягає у тому, щоб люди максимально інтерналізували взірці своєї культури, тобто щоб самі **хотіли чинити так, як вимагає від них культура**. Щоб вони з власної волі та немовби автоматично виконували соціальні

очікування. Або ще інакше: щоб їхні приватні мотивації збігалися із нормативними обов'язками. Такі індивіди стають досконалими носіями й реалізаторами культури, культура стає їхньою «другою натурою», культурні накази стають – якщо вжити метафору французького політолога другої половини XIX ст. Алексіса де Токвілля – поштовхами серця. У цій оптимальній ситуації люди чинять так, як вимагає суспільство, не маючи потреби про це роздумувати, їм просто не спадає на думку, що можна було би вчинити інакше. Правила культури тут цілковито засвоєні, вбудовані в особистість. Соціалізація досягнула повний успіх. Але це випадок надзвичайно рідкісний. Тракткування його як типового провадить до помилки, яку американський соціолог Деніс Ронг назвав «**надсоціалізованою візією людини**»<sup>2</sup>. Такий автоматичний, цілковито спонтанний і неререфлексивний конформізм стосується хіба що вузької категорії культурних імперативів, наприклад, основних моральних табу. Багато людей взагалі не розглядають можливості, що вони могли б убити іншу людину або піддавати її тортурам, або звалтувати жінку, або щось украсти. Неререфлексивний автоматизм також виникає при вживанні природної мови і може стосуватися деяких повсякденних, укорінених звичаїв. Однак він не охоплює багатьох інших сфер культури.

Частіший, хоч і менш досконалий результат соціалізації – це ситуація, коли люди, хоч і не мають жодного бажання виконувати нормативні вимоги, але все-таки діють згідно з ними. Мало хто любить платити податки, однак багато громадян їх платять. Мало який водій любить їхати повільно, однак деякі сповільнюють швидкість руху в населених пунктах. Мало який студент любить вставати рано, щоби встигнути на заняття, однак лекційні зали – повні. Тут соціалізація не дала повної інтерналізації норм, але спричинилася до прищеплення індивідові **почуття обов'язку**. Платник податків думає так: це нонсенс – платити державі ні за що, ці гроші так би мені знадобилися, але що вдієш – це мій громадянський обов'язок. Водій думає так: дорога цілком порожня, я страшенно поспішаю, але що вдієш, мушу знизити швидкість. Студент думає так: шалено мені не хочеться іти на ту нудну лекцію, я би волів піти погуляти чи в кіно, але що вдієш – як уже взявся до навчання, то це мій обов'язок. Тут діє якийсь **внутрішній контроль**, який каже: якщо я не виконаю обов'язку, то мені буде погано. Матиму якесь невиразне,

---

<sup>2</sup> D. Wrong, *The oversocialized conception of man in modern sociology*, «American Sociological Review», t. 26, nr 2 / 1961, s. 183–193.



але болісне почуття провини. Або більш виразне й конкретне почуття сорому, яке супроводжується намальованою в уяві картиною: що сказали б важливі для мене інші, якби дізналися, що я не виконав обов'язку. Що, наприклад, сказали би батьки, які дають мені гроші на навчання, якби дізналися, що замість іти на заняття, я пішов на дискотеку. Натомість коли я добре виконую свої обов'язки, то маю явне задоволення, пишаюся собою тощо. Такий результат соціалізації ще цілком задовільний, бо врешті-решт приводить до дій, яких вимагає культура, хоч це не супроводжується цілковитим внутрішнім переконанням.

Менш вигідна суспільству третя ситуація, коли люди ані не хочуть діяти так, як повинні, ані не трактують це як свій обов'язок, а попри це підпорядковуються культурним наказам і заборонам, тому що **бояться санкцій**. Багато платників податків платять їх тільки тому, що бояться контролю, штрафу чи конфіскації майна. Багато водіїв сповільнюють рух в містечку, бо в уяві бачать поліцейського з радаром. Багато студентів ходять лише на ті заняття, на яких професор перевіряє присутність. На перший погляд, це також задовільний результат, бо врешті всі виконують вимоги. Однак гарантія конформізму тут набагато слабша, ніж у попередніх випадках. Бо що ж у цьому випадку прищепила людям соціалізація? Вона не прищепила визнання правил, не прищепила почуття обов'язку щодо правил, які індивід не визнає, а сформувала лише загальну свідомість, що ми діємо в оточенні інших, і ті інші можуть нас покарати, якщо ми не виконаємо їхніх очікувань. Однак страх санкцій є умовним і відносним. Він може легко зникати у двох випадках. По-перше, коли я маю достатні **засоби, щоб оберезти себе від санкцій** або зменшити їх неприємність. Багатий бізнесмен не платить податків, бо можливий штраф – це маленькі збитки в його доходах. Він також без вагань перевищує дозволену швидкість, бо вже наперед включає всі можливі штрафи в подорожні витрати. Депутат чинить так само, бо в разі чого покликатиметься на депутатський імунітет. Шеф мафії знає, що коли йому не пощастить, то його врятують контакти в поліції і в уряді. Отже, дехто взагалі не зважає на санкції. А по-друге, страх перед санкціями є лише доти, доки їх реально, **ефективно виконують**. Коли шанси зустріти дорожній патруль – мінімальні, коли податкові перевірки роблять нерегулярно, коли поліція відмовляється розслідувати злочини, прокуратура випускає бандитів з відмовкою, що нібито «їхнє діяння завдало незначної шкоди суспільству», а суди за важкі злочини

виносять вироки із застосуванням умовного покарання – виникає загальне почуття безкарності, яке нівечить цей і без того обмежений результат соціалізації.

Повне фіаско соціалізації відбувається тоді, коли люди не тільки не хочуть діяти так, як очікує культура, не тільки не трактують це як обов'язок, але й **перестають боятися** соціальних санкцій. У кожному суспільстві існує категорія людей, які уникли впливу соціалізації, для яких девіація чи її крайня форма – злочинність – стає нормальним способом життя. Де можна шукати джерела такого краху соціалізації?

## Слабкі ланки соціалізації

Пригадаймо собі логіку процесу соціалізації: вихідним пунктом є культура, яка стає предметом інтерналізації в особистісній сфері (яку теоретики трактують по-різному), а відтак підлягає екстерналізації в її діях. У кожній із цих ланок процесу може виникнути якась перешкода, щось може не вдатися. Почнімо від стану культури, тобто того комплексу ідей, ідеалів, взірців, правил, норм, цінностей, символів, які мають прищеплювати членам спільноти. Щоб засвоєння уроку було успішним, те, чого ми навчаємося, повинно бути однозначне й цілісне. У Розділі 10 ми розглянули, якою складною, не цілком точною, а іноді внутрішньо суперечливою цілісністю є культура кожного суспільства. Ідеї, ідеали, символи, цінності рідко є беззаперечними й очевидними, переважно можуть допускати різні інтерпретації свого сенсу. Норми можуть виникати як накази, заборони, дозволи і преференції, а зрозуміти, наскільки сильно суспільство їх очікує, також може бути непросто. Норми та цінності зібрані в окремих підсистемах: традиціях, звичаях, законах, між якими рідко виникають чіткі межі. Ідеї, переконання, знання формулюють по-одному в рамках науки, по-іншому – в рамках релігії, інакше – в ідеології, а ще інакше – в повсякденному мисленні. Вже тільки з цієї причини можуть виникнути непорозуміння на тему того, що насправді є культурно очікуваним, а також різноманітні концепції обов'язку та різні визначення істини.

У періоди швидких соціальних змін, хоч і не тільки тоді, культура може потрапляти у стан **аномії**, тобто дезорганізації, хаосу, особливою формою якого є розрив між цінностями і нормами, що мали б служити

їх реалізації, який описав Роберт Мертон. Фрагментована, хаотична, дезорганізована культура має, очевидно, слабший вплив. До того ж, аномія може схилити людей до девіантних чи злочинних дій. Мертон, як ми пам'ятаємо, наголошував, що розбіжність між цінностями американської культури, яка вимагає від усіх матеріального успіху, та нерівними шансами реалізації норм, які визначають, що гідним шляхом досягнення цього успіху є освіта та здобуття хорошої посади, створює для дискримінованих соціальних груп (наприклад, етнічних чи расових меншин) сильний тиск у напрямі здобування майна «скороченим шляхом», через суспільно неприйнятні дії: організовану злочинність, торгівлю наркотиками, проституцію, азартні ігри тощо.<sup>3</sup>

До цього ще додається невблаганний факт практично непереборних суперечностей і конфліктів у межах кожної культури. Про всі ці суперечності ми вже говорили, тепер тільки пригадаємо. Насамперед це **нормативні антиномії**, тобто взаємно суперечливі правила, а також **нормативні амбівалентності**, тобто неузгодженість очікувань, продиктованих одним і тим самим правилом. Однак найважливішими є суперечності, які випливають із того факту, що кожен індивід одночасно є членом багатьох груп, займає багато позицій, виконує багато ролей і має у кожній із цих ролей численних партнерів. Тому під час соціалізації він одночасно мусить засвоювати багато різних уроків. Різні групи, до яких індивід належить, можуть вимагати різних дій, по-різному треба поводитися в різних ролях, які він відіграє, по-різному ставитися до різних партнерів, із якими взаємодіє у кожній із цих ролей. А суть цих очікувань дуже часто буває суперечливою, про що зазначають соціологи, вводячи поняття **внутрішньорольового конфлікту та мікро-льового конфлікту**. Буває так, що виконуючи одні норми чи цінності, індивід неминуче порушує інші. Тут не допоможе ніяка соціалізація, і така вимушена девіація стає неминучою.

Ми вже коротко говорили про те, що соціалізацією своїх членів займається суспільство. Втім очевидно, що існують різні агенти соціалізації, багато різних учителів, які дають уроки культури. Коли йдеться про **первинну соціалізацію**, то це первинні групи – сім'я, ровесники, локальна спільнота. Пізніше – школа, Церква, вищий навчальний заклад. У випадку вторинної соціалізації – чимало інших груп: професійних,

---

<sup>3</sup> R. K. Merton, *Social structure and anomie*, w: R. K. Merton on *Social Structure and Science*, P. Sztompka (red.), Chicago 1996: The University of Chicago Press, s. 132–152.

територіальних, рекреаційних. І на першому, і на другому етапі соціалізації величезну роль сьогодні відіграють засоби масової комунікації, а особливо телебачення. І нарешті, в кожному суспільстві виникають групи та середовища контркультури, девіантні або злочинні, які стають агентами контрсоціалізації, пропагуючи власні способи життя, ідеали і взірці, які принципово відрізняються від панівних у тій культурі.

Коли ми розглянемо такі різноманітні інститути, які передають культуру членам спільноти, то легко побачимо, що збої у процесі соціалізації можуть виникнути із трьох причин. По-перше, тому що кожен із цих агентів соціалізації може **втратити ефективність**. Спостережувана сучасна криза сім'ї – найважливішої колиски людської особистості, – причиною якої є професійне залучення батьків, економічна скрута, ослаблення традиційних родинних зв'язків, неперервні конфлікти і, часто, нестабільність співжиття, – така глибока криза сім'ї зменшує можливість виховного впливу на дітей, які бувають позбавлені опіки, турботи й контролю. Сьогодні щоразу частіше звертають увагу на кризу школи, яка обмежує своє завдання до переказування учням інформації і занедбує справу виховання характеру, формування моральної постави та громадянської позиції. У секуляризованому суспільстві слабне соціалізуюча роль Церкви. А урбанізація, разом із властивою їй індивідуалізацією, атомізацією та ізоляцією індивідів, ліквідує соціалізуючий вплив локальних спільнот. Друга причина – це збільшення кількості **контркультурних середовищ** і груп, а також те, що вони стають дуже видимими, близькими й доступними в сучасному масовому та урбанізованому суспільствах Шанс зіткнутися з учителями девіантних чи злочинних способів життя, асоціальними взірцями, нормами та цінностями в деяких середовищах є дуже великий. Одна з теорій злочинності, дуже популярна в першій половині ХХ століття, так звана **теорія диференційованих зв'язків**, вказувала саме на те, що в бідних районах, афро-американських гетто або в місцях поселення етнічних меншин в американських містах, дуже легко можна стати на злочинну стежку і зробити, відповідно, злочинну кар'єру, що урухомлює самопідсилювальний механізм зростання злочинності та поглиблення деградації цілих спільнот. Третя причина зменшення ефективності соціалізації – це сама **численність** цих одночасно діючих, різноманітних соціалізуючих агентів. Бо ж їхній зміст, їхні інтелектуальні та моральні послання можуть бути взаємно **неузгодженими, а навіть суперечли-**

**вими.** Коли сім'я вчить щось одне, а школа – інше, коли школа вчить інакше, ніж Церква, а група ровесників і медіа взагалі стають чинниками контрсоціалізації або деморалізації, пропагуючи взірці, які суперечать очікуванням інших груп та інституцій, – девіація стає неминучою.

Наступна ланка, у якій можна шукати причин невдачі соціалізації, – це **особистість** індивідів, яких соціалізують. Сприйнятливість людей до культурних впливів буває дуже різною, так само, як і до контркультурних спокус – девіантних чи злочинних. У XIX столітті італійська школа так званої **позитивістської кримінології** під керівництвом Чезаре Ломброзо шукала джерела злочинності у спадкових біологічних чинниках. Симптоми вроджених асоціальних схильностей вона добачала у фізіономічних особливостях: формі черепа та щелепи, висоті чола, товщині шиї. На цій підставі вона вимагала превентивно ізольовувати потенційних злочинців, перш ніж їм вдасться скоїти щось лихе. Ця теорія невдовзі була дискредитована і з причини очевидних расистських імплікацій, суперечностей з основною, прийнятою в сучасних правових системах ідеєю доведення провини, і зважаючи на емпіричні дані антропологічних обстежень, які не підтверджували гіпотези про якісь постійні тілесні риси в осуджених злочинців. Однак на її місці виникли витонченіші та краще аргументовані психологічні концепції, що вказували на деякі **психічні дефекти** – означені як соціопатія, психопатія чи моральна неосудність, які схиляють до асоціальних, девіантних чи злочинних дій. Тут соціалізація натрапляє на несприйнятливий ґрунт, який зате виявляється сприйнятливим для впливів контрсоціалізації.

І наступна ланка процесу соціалізації – це перехід до дій, які є реалізацією сформованих мотивацій чи позицій. Якщо не витворився ані спонтанний, ані безрефлексивний конформізм, ані почуття обов'язку, тоді вирішального значення набуває ефективність соціальної системи санкцій, яку часом називають **соціальним контролем**. Соціальний контроль – своєрідна поправка не до кінця вдалої соціалізації. Коротко кажучи, якщо не вдалося когось переконати в тому, що варто чинити згідно з культурними нормами, то можна принаймні до цього змусити. Але чи справді можна? Це не цілком очевидно. Як ми вказували вище, проблема виникає з того, що агенти соціального контролю – і формальні (поліція, прокуратура, суди, в'язниці), і неформальні (сім'я, ровесники, сусіди, професійне середовище) – можуть діяти неефективно. Чому? По-перше, щоб дійшло до застосування санкцій, девіантний чи злочин-

ний вчинок мусить бути **видимий**, викритий. Тимчасом величезна кількість таких учинків взагалі залишаються невиявленими. Далі, вчинок мусить мати **винуватця**. Тут відсоток розкриття ще нижчий, почасти тому, що власне на приховуванні своєї ролі більшість злочинців зосереджує свої зусилля.

Також не кожна дія, навіть якщо вона, строго кажучи, девіантна, тобто суперечить якимсь важливим для конкретної особи культурним обов'язком, викликає соціальну реакцію. Між **девіацією в нормативному сенсі** (розбіжністю між вчинком і взірцем) і **девіацією у функціональному сенсі** (вчинком, що тягне за собою соціальну реакцію у вигляді санкцій) пролягає певна **межа суспільної толерантності**, у якій агенти соціального контролю ще не вживають ніяких заходів. Розміри цієї межі залежать від кількох чинників. Важливою може бути соціальна позиція девіанта, бо навіть у найбільш розвиненій правовій системі одних осіб можуть трактувати м'якше, від інших, наприклад, можуть бути під захистом імунітету або мати поручительство чи заставу. А в корумпованих системах достатньо володіти відповідними засобами – грошима, знайомствами, впливами, – щоб уникнути застосування санкцій. Далі суттєвим аспектом є те, наскільки важливі норми були порушені. Кримінальне провадження може бути припинене із причини «незначної суспільної шкідливості правопорушення». Коли винуватець правопорушення очевидний, можуть виникати обставини, які пом'якшують провину або взагалі її вилучають. У випадку злочинів маємо цілий каталог таких обставин: необхідний захист, стан крайньої необхідності, дії під примусом, дії у стані афекту тощо. Застосування санкцій може бути відкликане, зважаючи на дії винуватця після вчинку: спроби відшкодувати збитки, надання допомоги жертві, розкаяння, прохання пробачити тощо.

Врешті, іноді виникає такий особливий стан всього суспільства, який ми образно називаємо кліматом або **атмосферою вседозволеності**, соціального дозволу на девіантні чи навіть злочинні дії. Притуплюється соціальна реакція – і неформальна, з боку звичайних людей, і формальна, з боку покликаних до цього органів. Ніхто не звертає уваги, не реагує на порушення норм. Перехожі байдуже дивляться, а поліцейський розвертається в інший бік, бачачи, як хтось витягає радіо з автомобіля. Крайній прояв вседозволеності – це викривлена суспільна реакція – спрямована радше проти того, хто намагається застосувати санкції, аніж проти порушника чи злочинця. Коли п'яний бешкетує у

трамваї і хтось намагається звернути йому увагу, інші пасажери кажуть: «Заспокойтеся, пане, хіба не бачите, що він п'яний?». Коли міський страж порядку виписує штраф водієві, який неправильно запаркував авто, то обов'язково знайдуться перехожі, які винного захищатимуть. Коли поліцейський перевіряє документи чи арештовує наркомана, мало хто дивиться на це схвально. Отже, надмірне поширення межі толерантності, крайньою формою якої є соціальна пермисивність, також паралізує ефективність санкцій і не може втримати від асоціальних дій тих, які не інтерналізували ні культурних взірців, ні почуття обов'язку, а тільки боялися покарання.

## Межі соціального контролю

З другого боку, треба зауважити, що надмірне й надто поспішне застосування покарань також призводить до дисфункційних наслідків. Задумаймося, чому люди бояться санкцій. Це очевидно у випадку фізичних санкцій, які спричиняють неприємні відчуття, біль чи позбавляють можливості задовольнити біологічні потреби. Биття, тортури, позбавлення свободи пересування, обмеження можливості втамувати голод чи спрагу, дискомфорт, а в крайньому випадку, позбавлення життя як так звана найвища міра покарання, порушують самі основи людського існування. Однак чому нас «болить» – цього разу в переносному значенні, – коли нам докоряють, коли з нас насміхаються, глумляться з нас, коли від нас віддаляються друзі, коли ми опиняємося в ізоляції, коли проганяють з групи тощо? Цей тип санкцій має символічний характер, не б'є прямо в наше біологічне існування. І що ще цікавіше, дослідження, проведені у в'язницях, показують, що часто в'язні болісніше переживають не стільки фізичні обмеження, скільки символічні аспекти, пов'язані з ув'язненням: почуття відторгнення у спільноті, втрату особистої автономії, залежність, приниження. Аналогічно, іноді боліснішими є так звані **дифузні санкції**, іншими словами – неформальні, спонтанні, що застосовують члени груп, до яких належимо, ніж формальні санкції, що їх накладають визначеним порядком покликані до цього органи. Жаліслива усмішка колеги з приводу того, що я дав себе піймати, може мене більше зачепити, ніж штраф за перевищення швидкості, що виписав поліцейський.

Чому так діється? Пригадаймо тут концепцію **дзеркального «Я»** Кулі. Згідно з нею, «самість», самооцінка, ідентичність індивіда формується через інтерпретацію того, як інші, а передовсім **значущі для цього індивіда інші**, до нього ставляться. Покарання, від насмішки до смертної кари, – це форми однозначно негативного ставлення спільноти до індивіда. Вони б'ють у його «Я». Їхній наслідок – окрім інших можливих неприємностей – **зниження самооцінки** або навіть **руйнування дотогочасної ідентичності**. Це почуття болісне для кожного, і тому ми так боїмося негативних санкцій. Але парадоксально, що застосування таких санкцій урухомлює певний самопідсилювальний процес, який може звести нанівець ефективність цих санкцій, не тільки не стримуючи, але й навіть посилюючи девіантні чи злочинні схильності індивіда.

Це зауважили автори так званої **теорії стигматизації** або наклеювання ярликів, зокрема американські соціологи Говард Беккер та Ірвінг Гоффман. Вони відходять від повсякденного розуміння девіації як окремого вчинку чи події (злочинного акту), на користь динамічної перспективи, перспективи процесу. Для них девіація – це певна **послідовність подій**, що відбуваються протягом досить довгого часу. Девіантний вчинок у нормативному сенсі, тобто як дія, суперечить нормі, яка зобов'язує індивіда, зважаючи на культуру, у межах якої він діє, та на його соціальну позицію і роль. І це лише вихідний пункт девіації. Втім така дія може стати приватною справою індивіда, не вийти, як ми кажемо, на денне світло, не бути викритою. Податкова служба може не знати, що хтось отримав високий незадекларований дохід. Водій може багато разів перевищувати швидкість, про що ніхто, крім нього, не знає, бо не було поблизу камер контролювання швидкості. Тіло вбитого можуть ніколи не знайти. Лише якась частина актів девіації, до того ж невизначена (*ex definitione*), підтверджується. За приблизними підрахунками, у Польщі тільки про третину злочинів повідомляють поліції.<sup>4</sup> Але навіть коли факт скоєння правопорушення був встановлений, тоді наступний етап – знайти винуватця. Хоч тіло та пістолет, з якого стріляли, знайдено, – невідомо, хто це зробив. І знову, у багатьох випадках винуватець залишається невикритим. Тут справа виглядає по-різному для різних злочинів. Наприклад, за американською статистикою, попри те, що у Сполучених Штатах рівень виявлення злочинців відносно високий, значний відсоток їх уникає покарання: 12 % у випадках

<sup>4</sup> «Gazeta Wyborcza», 23.II.1993.



убивства, 39 % – у випадках зґвалтувань, 70 % – у випадках пограбувань, 80 % – у випадках крадіжки автомобілів і 82 % – у випадку підпалів.

Втім навіть коли винуватця виявляють, тільки тоді починається наступний етап: **доведення його вини**. Тут власне втручаються різні обставини, які ми назвали межею суспільної толерантності. У випадку кримінальних злочинів їх оцінюють під час судового розслідування. І тільки судовий вирок, разом із визначенням покарання, означає появу девіації у функціональному сенсі, тобто вчинку, який спричинив **негативну суспільну реакцію**. Що означає вирок і покарання для винуватця кримінального злочину? Це головний момент, у якому суспільство через своїх представників – суддів, засідателів, присяжних, – визначає індивіда як злочинця, прикріплює до нього певний стійкий **ярлик**, стигмат, якого довгий час важко позбутися, навіть попри дещо фіктивну процедуру так званого зняття судимості через якийсь проміжок часу. Що означає таке визначення? Воно означає **відкинення суспільством**, символічне відмежування від індивіда, явним, фізичним проявом чого стають в'язничні мури. Дотогочасна ідентичність індивіда, яку він черпав із почуття належності до суспільства, до різних груп у його рамках, із того, що займав різні позиції і відігравав різні ролі, – все це руйнується. Замість того з'являється ідентичність людини маргінесу, вигнанця, аутсайдера. Соціальне визначення індивіда як злочинця віддзеркалюється у його «Я» як **самовизначення відкинутого**. А це означає різке зниження самооцінки.

Як можна зарадити собі в такій ситуації? Індивід починає шукати **спільноту, яка б замінила втрачену** – ту, що залишилася за мурами в'язниці. Він шукає інших, які стануть для нього «значущими іншими», приймуть його, а тим самим дадуть можливість повернути втрачену ідентичність і підвищити самооцінку. І легко їх знаходить – в інших злочинцях чи у спів'язнях, які шукають того самого. Відбувається поновне визначення «значущих інших» і референтних груп. Індивід прагне увійти до злочинної групи, підлягає випереджувальній соціалізації, а коли його приймають, то потрапляє під переможний, бо монопольний соціалізуючий вплив злочинної контркультури, так званого другого в'язничного життя. Він зазнає ресоціалізації, але не в тому напрямі, який повинно було забезпечити покарання, а в цілком протилежному – глибоко інтерналізує **роль злочинця**: асоціальні візрі, цінності, норми, а також таємниці злочинного ремесла. Винна

в одному окремому злочині людина вкорінюється в антисоціальному світі, що сформувала контркультура, стає професійним злочинцем. Злочинний рецидив – дуже імовірний. Останній етап цього процесу, вже коли індивід відбув покарання і вийшов на волю, тільки зміцнює його злочинну ідентичність тому, що суспільство й далі косо дивиться на колишнього в'язня, наприклад, такому індивідові важко знайти роботу. Питання про судимість у кожній персональній анкеті свідчить, як важко позбутися раз приклеєного ярлика, клейма відкинутості суспільством. А водночас єдине середовище, у якому відбувається покарання, а особливо довготривале, приносить престиж і славу, – це якраз злочинне середовище. Ідентифікація з цим середовищем іще більше поглиблюється.

Теоретики стигматизації роблять крайній висновок: девіантами не народжуються – девіантів продукує суспільство. Саме механізми соціального контролю, застосування санкцій, запускають **девіантну кар'єру** – через відкинення, ізоляцію індивіда, підштовхування його у бік антисоціальних груп, контрсоціалізацію в їхніх рамках і формування стійкої ідентичності девіанта. Звісно, це певне перебільшення. Процес, який вони описують, пояснює, як зміцнюється злочинна тенденція, як виникає можливість **вторинної девіації**, рецидиву, але не пояснює, чому одні припускаються **первинної девіації**, ініціюючи цілу послідовність, а інші не дозволяють собі цього зробити. Теорія стигматизації пояснює лише частково й лише особливі форми девіації. Однак для нас важливо, що вона усвідомлює другу сторону соціального контролю, на яку досі не зважали. Ці очевидні суспільно дисфункційні наслідки покарання доводять, що не тільки надмірна пермісивність, але й надмірна **пунітивність** достатньою мірою не протистоять помилкам соціалізації.

## Практичні висновки

Оскільки соціальний контроль як корекція невдалої соціалізації має обмежені можливості, то замість будувати нові в'язниці варто скерувати сили суспільства на створення таких умов, за яких появились би два найкорисніші й найважливіші в нашому розумінні результати соціалізації – повна **ідентифікація** індивідів з культурними нормами або принаймні прищеплення їм **почуття обов'язку** чинити належно, навіть якщо вони не погоджуються з нормами.

Наш аналіз причин того, чому соціалізація не вдається, підказує – за принципом *a contrario*, від протилежного – такі напрями політики, які могли б підвищити її результативність. Ідеться, по-перше, про більшу когерентність нормативної системи, уникнення антиномії у сфері права, а також про прагнення того, щоб право відповідало моральному чуттю, панівним звичаям і традиціям. По-друге, йдеться про зміцнення агентів соціалізації, передусім тих, які є найважливішими – сім'ї, локальних і релігійних спільнот. По-третє, ідеться про обмеження впливів контркультури, особливо на молодь, завдяки творенню привабливих для молоді спільнот, згуртованих навколо сенсовної діяльності, яка б, крім того, приносила задоволення. Величезну роль тут може відіграти спорт, мистецтво, а також «постматеріалістичні» соціальні рухи, наприклад, природоохоронний рух. Потрібно також тримати під контролем контрсоціалізуючу роль медіа, їх примітивізацію і бруталізацію, змістове наповнення, яке поширюється через нові засоби комунікації, наприклад, інтернет.

Ні в одному суспільстві, ніколи й ніде не вдалося уникнути девіації та злочинності. І напевно не вдасться. Всі ми час до часу в дрібних справах, а дехто, на жаль, і в справах важливих, порушуємо якісь взірці, норми чи культурні цінності. І саме тому кожне суспільство повинно беззастанно спрямовувати зусилля на те, щоб обмежувати такі дії. Утопічного суспільства без злочинців досягти не вдасться, але тільки прагнучи до недосяжної утопії, можна досягнути принаймні щось. Із двох можливих напрямів діяльності – соціального контролю, репресій і пеналізації *post factum* (звісно, значною мірою необхідних) та превентивних заходів *ante factum*, що вдосконалюють механізми соціалізації, – ми обираємо другий.

## Найважливіші поняття розділу

**ВИПЕРЕДЖУВАЛЬНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ:** інтерналізування взірців групи, до якої індивід не належить, а тільки прагне належати, тобто позитивної референтної групи.

**ВТОРИННА СОЦІАЛІЗАЦІЯ:** процес інтерналізування щоразу нових культурних взірців, з якими людина постійно стикається у своєму житті.

**ДЕВІАЦІЯ У НОРМАТИВНОМУ СЕНСІ:** суперечність дії правилам, які застосовують до цього типу дій і цього типу виконавців.

**ДЕВІАЦІЯ ВТОРИННА:** рецидив, тобто звернення на шлях «девіантної кар'єри» внаслідок відкинення суспільством, «стигматизації».

**ДЕВІАЦІЯ У ФУНКЦІОНАЛЬНОМУ СЕНСІ:** дія, що спричиняє негативну суспільну реакцію у формі різних санкцій.

**ДИФУЗНІ САНКЦІЇ:** спонтанні, неформальні способи тиску й покарання, що їх застосовують групи до своїх членів.

**ЕКСТЕРНАЛІЗАЦІЯ:** прояв у конкретних діях сформованого культуурою ядра особистості – її мотивацій і моральних позицій.

**ЗВОРОТНА СОЦІАЛІЗАЦІЯ:** ситуація, яка виникає в умовах швидких культурних змін, коли молоде покоління старається прищепити традиційно налаштованому старшому поколінню нові культурні взірці – стилі життя, мови, одягу, проведення вільного часу, творчості тощо.

**ІНСТРУМЕНТАЛЬНЕ НАВЧАННЯ:** формування поведінкового репертуару, добираючи поведінку, яка раніше винагороджувалася (гратифікаційна), і відмови від поведінки, за яку раніше доводилося терпіти (покарання, обмеження).

**ІНТЕРНАЛІЗАЦІЯ:** психічний процес, який полягає у внутрішньому засвоєнні культури, тобто перетворенні її взірців на елементи особистості – мотивації та позиції.

**КОНТРСОЦІАЛІЗАЦІЯ:** засвоєння типового для девіантних і злочинних середовищ способу життя за взірцями, відмінними від тих, які визнає більшість суспільства.

**КУЛЬТУРНИЙ МІНІМУМ:** мінімальні компетенції, навички та вміння, необхідні для життя в суспільстві, серед інших людей.

**МЕЖА СУСПІЛЬНОЇ ТОЛЕРАНТНОСТІ:** стриманість у застосуванні санкцій попри явний факт скоєння девіантного вчинку, тобто такого, що суперечить соціальним заборонам і наказам.

**МОНОКУЛЬТУРНА КОМПЕТЕНЦІЯ:** засвоєння ідей, переконань, правил, норм, цінностей, символів, характерних тільки для однієї конкретної культури.

**ПЕРВИННА ДЕВІАЦІЯ:** девіантна дія, скоєна вперше, яка урухомлює механізм соціального контролю і застосування санкцій.

**ПЕРВИННА СОЦІАЛІЗАЦІЯ:** той етап соціалізації, який здійснюється в дитинстві в сім'ї та інших первинних групах.

**ПОЛІКУЛЬТУРНА КОМПЕТЕНЦІЯ (ІНАКШЕ – КОСМОПОЛІТИЧНА):** обізнаність і вміння застосовувати багато різних взірців життя і різні ідеї, що походять з кількох культур.

**ПУНІТИВНІСТЬ:** поширений в суспільстві настрій, який диктує вимогу застосувати суворі покарання і «нульову толерантність» щодо девіантів і злочинців.

**РЕСОЦІАЛІЗАЦІЯ:** відмова від глибоко інтерналізованих культурних взірців і засвоєння протилежних.

**РИТУАЛИ ПЕРЕХОДУ:** групові церемонії, переважно сакральні, які символізують закінчення одного етапу життя і початок наступного.

**СОЦІАЛІЗАЦІЯ:** процес, завдяки якому індивід при звичається до способу життя своєї групи та ширшого суспільства, засвоюючи правила та ідеї, що містяться в культурі.

**СОЦІАЛЬНА ПЕРМІСИВНІСТЬ :** атмосфера дозволеності девіантних або навіть злочинних дій, яка так впливає на агентів соціального контролю, що вони утримуються від застосування санкцій або застосовують неспівмірно м'які санкції.

**СОЦІАЛЬНИЙ КОНТРОЛЬ:** система соціальних санкцій – негативних і позитивних, а також агентів – груп, організацій, інститутів, які застосовують такі санкції.

**СТИГМАТИЗАЦІЯ (ІНАКШЕ – КЛЕЙМУВАННЯ, ЯРЛИКУВАННЯ):** стійке приписування індивідові девіантної чи злочинної ідентичності через те, що на ньому тяжіє клеймо судимості.

**СУПЕР-ЕГО (у розумінні психоаналізу):** та ділянка особистості, у якій закодовані культурні правила – накази та заборони щодо належної поведінки, що спричиняють у разі їх порушення психічний дискомфорт (почуття вини або сорому).

**ФОРМАЛЬНІ САНКЦІЇ:** покарання, які за ретельно описаною процедурою і у строго визначеному розмірі застосовують спеціальні, призначені для цього організації чи інститути.

«Я» / САМІСТЬ (у розумінні символічного інтеракціонізму): вміння індивіда дивитися на себе очима партнерів, яке виробляється в контактах з іншими, здатність визначати своє місце в ширшій спільноті, розуміти свою роль і обов'язки, які з неї випливають, накази та заборони, які висуває до нього спільнота.

## Процес інституціоналізації

Від моменту виникнення соціології однією із її центральних проблем був статус різноманітних неіндивідуальних структур: груп, організацій, інститутів культури. Постійно поставало питання про **зв'язок між індивідом і культурою**. Мовою сучасної соціології це формулюють як проблему зв'язку індивіда з різноманітними **структурами**, які його оточують у суспільстві. Як і кожен зв'язок, він є двостороннім: з одного боку – це вплив структур на індивідів, а з другого – вплив індивідів на структури. Представники класичної соціології, перебуваючи під враженням тільки-но відкритої соціальної дійсності, зосередили свою увагу на утвореннях, які містяться над індивідом, соціальних структурах, трактуючи індивіда як епіфеномен, побічний продукт суспільства, не вартий особливої уваги, а окрім того – об'єкт, який уже досліджують психологи. Лише пізніше виникла думка про те, що соціальні структури не виникають з нічого – вони є **результатом людських дій**, які викристалізуються, міцніють, акумулюються у складному **процесі морфогенезу**. Надзвичайно важливим аспектом морфогенезу є артикуляція і кристалізація нормативної структури, тобто культурних взірців, правил, норм і цінностей. Звертаючись до нормативного розуміння інституту, який ми впровадили раніше, тепер ми говоритимемо про **процес інституціоналізації**. Лише тоді, коли соціальні очікування інституціоналізовані, вони здійснюють зворотний вплив на людські

дії як організаційні **рамки**, а також як необхідні соціальні засоби, з яких люди черпають ідеї щодо гідних цілей, яких варто прагнути (цінності), та гідних способів їх досягнення (норми).

## Структурна детермінація і морфогенез

Дослідження, у яких соціальні структури постають як незалежні змінні, дані, за допомогою яких надається **пояснення**, а проблематичними були людські дії, що трактували як залежні, **пояснювані** змінні довгий час були стандартним типом соціологічного аналізу. Вчені намагались з'ясувати, проінтерпретувати, зрозуміти людську активність через звернення до структурних рамок, організаційного контексту, ситуацій, у яких опинилися люди. Натхненником такого підходу був французький соціолог Еміль Дюркгайм; у цьому підході виявлявся його антипсихологізм і було наголошено на тому, що соціальні факти *sui generis* не зводяться до рівня окремих людей. Таку дослідницьку орієнтацію можна назвати **дюркгаймівською перспективою**.

Наприклад, відповідь на запитання, чому деякі люди скоюють злочини, була такою: тому що вони походять із середовищ, де панують нужденність і безробіття (тобто звертаючись до **структури інтересів**). На запитання, чому люди у великих містах частіше вдаються до різних девіацій (відхилення від звичаїв і традицій), відповідь була: тому що вони анонімні, більш ізольовані від інших, за ними менше спостерігають сусіди й на них менше тисне громада (тобто звертаючись до **структури взаємодій**, яка відрізняє місто від села). На запитання, звідки та чому в Польщі й далі з'являється антисемітизм, була відповідь: через лихі традиції міжвоєнного двадцятиліття (отже, звертаючись до вкоріненої, інертної **ідейної структури**, до етнічних стереотипів). Відповідь на запитання, чому в Польщі люди працюють менш дисципліновано і менш продуктивно, ніж деінде, ґрунтувалась на відсутності розвинутого етосу праці (тобто зверталася до **нормативної структури** та її патології).

Лише відносно нещодавно було звернено увагу на той факт, що самі структури, у яких діють люди, не взялися нізвідки, а є **наслідком людських дій**, які і раніше здійснювали інші люди, наслідки яких постійно відтворюють і модифікують люди, які діють нині. Якщо прив'язуватись до тих самих прикладів – соціальна нерівність і нужденність



не виникли самі собою, а витворилися у процесі збагачення одних і зубожіння інших, що тривав упродовж багатьох поколінь; великі метрополіси з їхніми анонімністю та соціальною ізоляцією не є випадком долі, а були спроектовані, збудовані й заселені людьми; традиція антисемітизму не є одвічною – цю ідею хтось колись вигадав, сформулював, поширив і закріпив; руйнування етосу праці – це не Божа воля, а результат певних акумульованих соціальних практик, у яких праця була мізерно оплачувана, погано організована й позбавлена ціннісних результатів через пов'язані із нею щоденні страждання. Таких прикладів можна наводити безліч. Засновником протилежного підходу, коли ми вже запитуємо, не як структури сформували людей, а радше **як людські дії витворюють структури**, був Макс Вебер. У своїй класичній праці «Протестантська етика і дух капіталізму» він продемонстрував, як розпоршені дії тисяч підприємців створили неймовірно складну організаційну систему з неймовірно високорозвиненою структурою, – систему, яку ми називаємо капіталізмом. Тож можемо говорити про **веберівську перспективу**.

У сучасній соціології запитання про те, як виникають і формуються структури, називають проблемою **морфогенезу**. Те, що раніше трактували як **даність**, стало **проблематичним**; було поставлено запитання, звідки воно взялося, як виникло, як сформувалося. Намагаючись пояснити факт існування різноманітних структур, соціологи цієї перспективи звертаються до людських дій, трактуючи тепер їх як незалежні, пояснювальні змінні. Головним моментом став пошук процесів і опосередкованих механізмів, які діють немовби у протилежному напрямку, не від структур до дій (як це є у випадку структурного детермінізму), а від дій до структур (як у випадку **морфогенетичного детермінізму**).

## Інституціоналізація як різновид морфогенезу

Морфогенез має чотири різновиди – залежно від того, яка структура або який аспект структури є предметом впливу людських дій, тобто формування. По-перше, можна говорити про **експансію структури взаємодій**, про виникнення і розбудову мережі зіткнень, контактів, зв'язків, залежностей між індивідами. Уявімо собі, немов кадри з

вестерну, як виникає нове поселення на Дикому Заході або, ближче до нас – як майже в чистому полі постає місто Нова Гута. А в меншому масштабі – як твориться спільнота тільки-но заселеного будинку чи товариське коло в студентському гуртожитку. Врешті, у найдрібнішому масштабі – як поєднуються дві сім'ї через одруження своїх дітей або як утворюється група дітей, які разом бавляться на одному подвір'ї. По-друге, можна досліджувати **кристалізацію структури інтересів**, виникнення і поглиблення ієрархії нерівності, привілеїв і дискримінацій. Як стається, наприклад, що серед колег хтось здобуває особливий авторитет, стає неформальним лідером, а інші підпорядковуються йому в усіх питаннях? Або як у невеликій локальній спільноті спритний підприємець збагачується, інвестує, узалежнює від себе інших, змінює спосіб життя, розкошує, входить до місцевої еліти, стає сенатором? Чи, врешті, якими шляхами митець, спортсмен, вчений пробиваються вгору, стають популярними, здобувають славу, отримують місце в пантеоні «великих»? По-третє, можна аналізувати **артикуляцію ідейної структури**, виникнення і вкорінення стандартних переконань, поглядів, ідей, міфів, стереотипів. Як доходить до витворення групового або навіть ширше – загальносоціального – консенсусу щодо певних справ? Як, наприклад, поширюється, вкорінюється і закріплюється у спільноті вірян, у Церкві чи релігійній секті певний образ Бога? Як з'являється і охоплює широкі маси збунтованих знедолених людей революційна ідеологія? Чому серед членів одного народу виникає і набуває широкого схвалення спотворений, спрощений, карикатурний образ іншого народу – етнічний стереотип? І по-четверте, можна роздумувати про **інституціоналізацію нормативної структури**, виникнення і закріплення соціальних норм, цінностей, ролей. Цей механізм соціологи дослідили найкраще. Тож присвятімо йому більше уваги.

## Інновації та інноватори

Можна виокремити два шляхи, якими відбувається процес інституціоналізації. Перший – це **нормативні інновації** та їхня дифузія (проникнення і поширення норм у спільноті). Другий – це, вживаючи термінологію класика американської соціології Роберта Мертона, **інституціоналізований обхід правил**.

У першому випадку процес починається тоді, коли хтось починає діяти по-новому або проголошує новий спосіб дій як добрий, слухний, гідний. У будь-якому разі маємо справу з відходом від попередньої традиції, із маніфестацією оригінальності, креативності, новаторства. Цю зміну ініціює якийсь суб'єкт. Щоб уникнути підозри, ніби я пропоную нову версію «**теорії суспільної змови**», поясню одразу, що, по-перше, суб'єкт зміни може бути цілком несвідомим того, що своїми діями він ініціює чи підтримує якусь зміну, ані тим паче зміна не мусить бути предметом його намірів (свідома та цілеспрямовано ініційована зміна – це лише один із можливих способів змін), а по-друге, суб'єкт зміни не мусить бути тотожним з якимсь конкретним індивідом, адже цю роль можуть виконувати й анонімні, розпорошені групи. Пропоную вирізнити шість типів суб'єктів, які ініціюють зміни, – **ініціаторів змін**.

По-перше, це **індивіди-інноватори**. Це можуть бути і винахідник нової технології, і науковець, який просуває новий метод дослідження, і релігійний пророк, який формулює моральні заповіді, і митець, який творить новий стиль, і політик, який впроваджує правову реформу, і законотворець моди, який запроваджує нову манеру одягатися, і кумир молоді, який приходить з новою зачіскою, і підприємець, який реорганізовує промислову корпорацію тощо. У цьому випадку амбіції та привілеї на провадження інновацій тримаються на унікальних індивідуальних прикметах, які помітила й визнала ширша спільнота або ціле суспільство. Крайнім проявом такого визнання є **харизма**. Така особа має отримати принаймні мінімальне визнання, перш ніж здійснити інновацію. Зрозуміло, що впровадження інновацій, які згодом визнає спільнота, зміцнює початкове соціальне визнання і полегшує впровадження наступних інновацій (успіх попередніх заходів наділяє індивіда своєрідним «кредитом довіри», який сприяє тому, що його наступні починання сприйматимуть швидше, – само собою зрозуміло, до першої помилки чи поразки, бо що більший початковий кредит довіри, то легше можна його втратити). Однак перш ніж індивід зможе здійснити першу успішну інновацію, він уже до того мусить здобути певну популярність, видимість, визнання у своєму середовищі – визнання, яке спиратиметься на щось інше, ніж новаторські здібності (це може бути взірцева поведінка, винятковий розум, сильний характер, лідерські здібності, сила творити «дива» тощо). Якщо людина не наділена таким первинним визнанням, то її інновації залишаться її приватними ідеями, не

викликаючи жодного резонансу в суспільстві і не приведуть до жодних соціальних наслідків.

Другий тип суб'єктів зміни – це **інноваційні ролі** (митці, винахідники, вчені, мудреці, шамани, чарівники, інтелектуали, експерти, законотворювачі моди та інші). У цьому випадку амбіції та привілеї на впровадження нормативних інновацій вбудовані в структуру соціальної ролі, не зважаючи на те, хто конкретно її виконує. **Суспільство очікує** від них новаторства та креативності, це обов'язок кожного, хто виконує ці ролі, незалежно від індивідуальних якостей. Це означає не тільки немовби «мандатний», апріорний дозвіл суспільства на запровадження інновацій, а щось більше – обов'язок це робити. Наприклад, вчений мусить зробити «оригінальний внесок у науку». Якщо людина не впоралась із обов'язком інноваційності, то це може потягнути за собою позбавлення її права виконувати відповідну роль. Молодий науковець, дослідник, мусить у певний термін представити свої оригінальні досягнення в роботі на отримання наукового ступеня, бо якщо ні, то потрапить під «ротацію», як це евфемістично називають, тобто просто втратить роботу.

Третій тип суб'єктів змін – це інноваційні організації (законодавчі збори, парламенти, комісії із реформ, дослідницькі центри, конструкторські бюро, «мозкові трести»<sup>1</sup> тощо). Обов'язок ініціювати і впроваджувати нормативні інновації у цьому випадку є конститутивною складовою статуту чи «ліцензією» таких організацій. Діяльність у рамках таких організацій має колективний характер, а інновація є результатом спільних зусиль – кооперації.

Четвертий тип суб'єктів зміни – це **новаторські за характером соціальні кола**, середовища (мистецька богема, студенти, джазові музиканти, фахівці кіноіндустрії, релігійні секти та інші). Найчастіше вони мають негативістський характер – протестний, контркультурний, нонконформістський; вони відкидають прийняті в ширшому суспільстві звичаї, канони, практики саме через їхню загальноприйнятність. Такий принциповий бунт може трансформуватися у своєрідну ідеологію і навіть стати суспільно визнаною прерогативою якогось середовища, якому дозволяють «дивацтва» або «інакшість». Звісно, що бунт раніше чи пізніше приводить до того, що **альтернативні взірці та правила** пропонують суспільству і вони поширюються як нова традиція, новий стиль життя, нова манера одягатися тощо.

<sup>1</sup> Аналітичні центри чи *think tanks* (Прим. наук. ред.)

П'ятий, дуже важливий тип колективних суб'єктів – це **соціальні рухи**, котрі – як пам'ятаємо з Розділу 12 – за визначенням спрямовані на зміну соціальних норм чи цінностей (молодіжні, феміністичні, екологічні, релігійні, політичні рухи тощо). Вони формуються довкола чіткої, артикульованої, усвідомленої цілі, якою є позитивна, конструктивна зміна норм і цінностей чи то в якомусь частковому обсязі (реформаторські рухи), чи то загалом (революційні рухи), і підпорядковують всі свої дії та зусилля такій цілі.

І шостий тип суб'єктів інновації – це **звичайні люди**, які у своєму повсякденному житті випрацьовують якийсь новий спосіб висловлювання, звертання до інших, починають по-іншому одягатися, зачісуватися, готувати нові страви, по-новому обставляти помешкання, заповнюють вільний час новими розвагами і формами відпочинку тощо, а ці практики знаходять послідовників спочатку серед знайомих, потім серед знайомих знайомих і так далі, аж нарешті ці новації приймає ширше середовище.

Суттєва різниця в інноваційному потенціалі кожного із названих суб'єктів може залежати від того, чи вони містяться всередині чи ззовні соціальної системи, нормативна структура якої є предметом змін. Нормативна зміна може бути ініційована і форсована з-поза системи, немовби «імпортована» з іншої системи, нормативна структура якої має інші норми та цінності, які починають проникати в це середовище як альтернативні взірці й поширюватися у ньому. Це, очевидно, класична ситуація **культурного контакту**, зіткнення цивілізацій, культурної дифузії або, як іноді кажуть, «культурного імперіалізму». Однак набагато цікавішим є випадок, коли зміну ініціює і впроваджує суб'єкт, який перебуває **всередині системи**, структурну норму якої він змінює. Можливість таких змін може викликати сумніви, бо нагадує ситуацію людини, яка намагається підняти себе за халяви своїх чобіт. Чи суб'єкт, «занурений» у певну нормативну культуру, обплутаний її наказами і заборонами, може від них раптом звільнитися і спробувати змінити?

Вважаю, є чотири обставини, які це уможливають. Перша – це недосконалість процесів соціалізації та контролю, яку ми описали раніше, в силу чого ніхто не буває цілком і повністю сформований культурою свого суспільства. Як ми зауважували, занадто соціалізована людина – це утопія: кожному залишається певний **простір незалежності та свободи** – поле, на якому можуть з'явитися нормативні інновації.

Друга обставина – це те, що люди та спільноти різною мірою зазнають соціалізуючих впливів і контролю. У кожному суспільстві знайдуться такі люди і такі спільноти, яким вдається **ізолюватися від натиску структури**. Такі девіанти часто є ініціаторами новацій. До того ж, як я писав вище, є такі ролі, соціальні організації, середовища, яким від початку призначене більше поле толерантності, право на «інституціоналізовані й санкціоновані девіації». Саме звідти, із цих своєрідних «анклавів свободи», виникатимуть нормативні інновації, які вестимуть до зміни структури. Третя обставина, що має фундаментальне значення, – це гетерогенність, плюралізм та конфліктний характер нормативної структури кожного суспільства, про що ми докладно говорили в Розділі 13. Різномірність, численність, а також різні взаємні суперечності норм і цінностей у межах структури призводять до того, що можна опиратися одним нормам чи цінностям задля інших норм чи цінностей. Якщо коротко, будучи «зануреним» або вплутаним в один сегмент культури, ініціювати інновації в іншому її сегменті. І по-четверте, деякі люди, живучи в одному суспільстві, під тиском його культури, дистанціюються від нього у своїй уяві, приймаючи за референтну групу інше суспільство і притаманну йому культуру. Для багатьох людей у період реального соціалізму, які жили в рамках нав'язаної «культури соціалістичного табору», площиною «віртуальної» ідентифікації була ідеалізована й міфологізована культура «Заходу». У такій ситуації наслідування західних взірців у сфері споживання, у звичаях, моді, мистецтві в локальному контексті ставало джерелом інновацій, які підривали монополію соціалістичної культури.

Пов'язана з цим проблема, однак незалежна від того, яке місце суб'єкт займає в системі, – це джерело мотивації, що спонукає новатора ініціювати нормативну зміну. Якщо таке джерело є поза соціальною системою, в її оточенні або в інших системах, то говоритимемо про зміну, мотивовану **екзогенно**. Ілюстрацією можуть бути інновації, спричинені стихійними лихами, катастрофами, епідеміями хворіб, а також зіткненням чи контактом з іншими суспільствами та культурами. Перебіг таких змін найчастіше набуває форми **адаптації** до нових умов життя або ж – імітації, запозичення взірців від інших, чужих суспільств. Цікавішими є такі зміни, джерело яких лежить всередині системи, тобто зміни, мотивовані **ендогенно**. Їх генеза пов'язана з тим, що в нормативній структурі існують різні дисоціації (суперечності, напруження, конфлікти).

Найважливішими, на нашу думку, є три типи дисоціацій. Перший тип дисоціацій – це розбіжність між обов'язковими нормами та цінностями, з одного боку, та об'єктивними шансами їхньої реалізації в соціальному житті, з другого. У такому випадку доходить до того, що нормативну структуру сприймають загалом як нереалістичну, суто декоративну, як фасад; або ж соціальні реалії сприймають як несправедливі, недостойні, образливі. І одна, і друга ситуація породжує сильну мотивацію до здійснення нормативних змін. Часто саме на такій основі виникають сильні соціальні рухи, які ставлять собі за мету змінити норми та цінності або виправити несправедливі умови життя. Мотивацією змін є прагнення змінити незадовільний теперішній стан речей. Другий тип дисоціації виникає між одними та другими нормами й цінностями в межах тієї самої нормативної структури. Такі ситуації – починаючи від аномії, через амбівалентність, антиномію, конфлікт у ролі, аж до конфлікту ролей – ми аналізували в попередньому розділі. Хаос, роздробленість, внутрішня дисгармонія нормативної структури дуже мотивує до того, щоби взятися за нормативні інновації. Третій тип дисоціації постає між актуальними обов'язковими нормами й цінностями, з одного боку, та уявленнями про ідеальний нормативний порядок, що його артикулюють ідеологія, політичні доктрини, соціальні утопії, футурологічні концепції та інше, з другого. Невідповідність між тим, що «ідеальне», і тим, що «зобов'язує», у багатьох сферах суспільного життя спричиняє розчарування, почуття безвиході, фрустрацію – а все це легко перетворюється на мотивацію до зміни. Зміна мотивується прагненням створити краще, вимріяне майбутнє.

Спираючись на впроваджене розрізнення дисоціацій, а саме розрізнення типу «норма – реальність», «норма – норма», «норма – ідеал», можна виявити два типи змін: такі, що є свідомою і цілеспрямованою спробою перетворити нормативну структуру в напрямі ідеалу, сформованого в ідеологіях, утопіях тощо (тут можна метафорично говорити про «притягання з боку майбутнього», і такі, що впроваджують, щоб пом'якшити або елімінувати особливо гострі напруження чи конфлікти сучасності (тут можна метафорично говорити про «тиск теперішності»). Зміни першого типу загалом мають характер більш систематичний, цілісний, послідовний – бо ж вони є втіленням у життя наперед створеного **проекту**. Натомість зміни другого типу часто є випадковими, кон'юнктурними, впроваджуються *ad hoc*, нагадуючи «латання дір».

Ще одна суттєва різниця в ініціюванні нормативних інновацій стосується темпу змін. Можна розрізнити повільну, поступову, **еволюційну** інновацію, і бурхливе, радикальне чи **революційне** впровадження нормативної зміни. У першому випадку маємо справу з довготривалою ерозією традиційних норм і цінностей, які поволі замінюються новими правилами і взірцями. Це характерно для більшості спонтанних змін, які йдуть знизу, виникають у сфері масових чи колективних дій. Хоча й тут трапляються раптові та бурхливі вибухи суспільного незадоволення, що приводять до дуже швидких змін. Другий випадок – швидкі й радикальні зміни – часто трапляються в ситуації, коли реформи йдуть згори: їх впроваджує новий політичний режим або нова управлінська команда. Але коли інновації впроваджують згори через встановлення законів, то зміни відбуваються поступово та повільно, крок за кроком. Яскравим прикладом тут є поступова лібералізація законодавчих стандартів щодо порнографії, описана в літературі як «ефект “Плейбоя”».

## Розвиток інновації

Хоч би хто був автором інновації, хоч би якими були її генеза і перебіг, вона мусить пройти довгий шлях від самого факту інновації до моменту, коли вона пошириться, «приймється» в ширшій спільноті, стане правильним, таким, якому надається перевага, очікуваним способом поведінки – іншими словами, перш ніж здобуде статус прийнятої норми. Цей шлях можна поділити на етапи. Другий етап після ініціювання інновації – це її **виявлення**. Це той момент, який відокремлює ще «приватну» інновацію від інновації, яка вже стає «публічною». Тут є дві можливості. По-перше, інновація може залишитися цілком приватною, її можуть тримати в таємниці, вона може не дійти до інших людей. Янко-музикант, який складав нові мелодії на порожньому пасовиську, письменник, який пише «до шухляди», натхненний релігійний мораліст, який тримає своє одкровення в таємниці, конструктор, який залишає модель нового пристрою у гаражі, пані, яка експериментує з новим макіяжем чи зачіскою у власній вбиральні – ось приклади такої ситуації. Така інновація не може мати ніяких соціальних наслідків. Початкова умова для соціального сприйняття інновації – створити доступ до неї іншим людям, повідомити про винахід, виголосити «Нагірну пропо-



відь», окреслити моральні заповіді на «кам'яних таблицях», записати нову мелодію на студії «Sony», опублікувати книжку, з'явитися на балу в новій зачісці.

Однак виявити інновацію – не означає, що вона негайно стане успішною. Розпочинається наступний, третій етап, процес **фільтрування** інновації, через який пробиваються лише деякі. Така селекція іноді відбувається спонтанно, у звичайному, повсякденному житті. Наприклад, консервативний учитель карає будь-які оригінальні ідеї чи задуми учнів, сусіди осуджують нетиповий спосіб життя сім'ї митців, завідувач кафедри забороняє застосовувати спірні дослідницькі методи, керівник відхиляє раціоналізаторський проект. В інших випадках добір стає завданням спеціально створених закладів та органів. Класичний приклад – цензура, але подібну роль, що блокує інновації, можуть відігравати патентні бюро, мистецькі критики, літературні рецензенти, наукові комітети, редколегії, видавничі комісії. Усі вони пильнують тих «воріт», за якими інновації – новаторські ідеї, правила, взірці – можуть дійти до ширшої публіки.

Механізми фільтрування суттєво залежать від характеру самої інновації. Якщо зміни ініціюють у законодавчій сфері, сфері регламентів, адміністративних розпоряджень тощо, тобто таких, що йдуть згори, фільтрування має характер **спонтанних суспільних реакцій**, як-от ігнорування чи невиконання нових розпоряджень, і це призводить до того, що новий закон залишається у тій сфері «мертвою буквою». Може також виникнути спонтанний соціальний рух опору проти нав'язаного закону у вигляді різних організацій тиску, бойкоту й навіть застосування фізичного примусу щодо конформістів. Інакше виглядає перебіг фільтрування інновацій, започаткованих у сфері моральності чи звичаїв, тобто тих, що ідуть «знизу». Функції блокування тоді на себе переймають організовані **державні** чи **адміністративні агенти** (коли йдеться про інновації, що порушують закон чи політичний порядок) або інші типи організацій, наприклад, релігійні (коли йдеться про звичаєві інновації, що порушують прийняті в Церкві моральні норми).

Можна замислитись над тим, як так стається, що одні нормативні інновації прориваються крізь таке складне сито селекції, а інші виявляються відкинутими *a limine*, «з порогу», не маючи шансів на поширення. У довготривалій перспективі, якщо вірити теорії соціальної еволюції, основними селекторами є, безумовно, об'єктивні, функціональні потреби суспільства, стосовно яких певна інновація є функційною або

навпаки – дисфункційною. На жаль, в коротшій часовій перспективі селекція може ґрунтуватися на поширених в суспільстві містифікованих переконаннях щодо соціальних інтересів («фальшиву свідомість») або, що ще гірше, на критеріях дуже вузьких інтересів групи, яка перебуває на високих щаблях ієрархії влади, матеріального добробуту чи престижу й завдяки цьому має змогу стримувати будь-які інновації, що суперечать цим інтересам, і підтримувати тільки такі, що їм слугують.

Так чи інакше, лише коли інновація не буде відкинена на самому початку, то може розпочатися четверта фаза процесу – **дифузія** інновації у суспільстві. Однак і тут доля інновації може скластися по-різному. Наприклад, інновація може викликати опір консервативних сил, мобілізувати їхні оборонні позиції і капітулювати під масованим натиском традиції. Її можуть успішно обмежити та замкнути в якихось малих соціальних колах, які від початку мають ліцензію на «дивацтва», «збоченства» та інші «вар'яцтва» (наприклад, мистецька богема, літературний авангард, середовище рок-музикантів, театральний світ, молодіжна субкультура). Однак іноді інновація започатковує лавиноподібний процес поширення, охоплює ціле суспільство, викликає наслідки в різних сферах життя. Погляньмо, наприклад, як винахід автомобіля змінив усе суспільне життя в ХХ столітті, як телебачення перетворило культуру, освіту, відпочинок, як комп'ютер революціонував працю і щоденне життя на зламі ХХ і ХХІ століть. Погляньмо на експансію великих релігійних учень – християнства, ісламу, буддизму, – яка триває тисячоліття. Погляньмо, як музичний стиль, що започаткував Елвіс Преслі, а потім четвірка музикантів групи «Бітлз» із Ліверпулю, здобув мільйони прихильників і, на диво, має успіх уже кілька поколінь. Це тільки перші-ліпші приклади успішної дифузії.

Загалом можна виокремити п'ять різних форм процесу дифузії. По-перше, дифузія може набути форми **компенсації**, коли нормативна інновація запускає низку зворотних негативних реакцій, що призводить до зменшення її впливу, обмеження обсягу її негативних наслідків чи навіть до цілковитого витіснення і повернення *status quo* за допомогою контрреформи. Близьким до цього є другий варіант – **надкомпенсація**, це коли опір проти запровадженої інновації такий сильний, що реакція компенсаційних механізмів немовби «переливається» поза сферу, у якій були ініційовані зміни, не тільки повертаючи *status quo*, а й змінюючи ширшу структуру в цілком протилежному напрямі. Прикладом, на

який часто натрапляємо в історії, є ультраконсервативна реакція на радикальні зміни. Третя можливість – це **ампліфікація**, яка спирається на дію позитивних зворотних реакцій і запускає процес самопідсилення. Початкова зміна тут урухомлює ланцюг наступних змін в інших сферах нормативної структури, що приводить до помноження інновацій, а в крайніх випадках – до фундаментального перетворення всієї нормативної структури. Хороший історичний приклад – це лавиноподібний перебіг соціальних революцій. Четвертий можливий різновид процесу дифузії – це **дисперсія**, тобто розпорощення початкових інновацій. У цьому випадку інновація призводить до випадкових перетворень певної обмеженої кількості інших норм, цінностей, ролей чи інституцій, залишаючи в результаті хаотичну мозаїку не пов'язаних між собою реформ, які ні в чому не порушили фундаментів давньої нормативної структури. Досконалим прикладом є позірні реформи, які запроваджують в периферійних сферах нормативної структури, щоб каналізувати інноваційний тиск, відвернути увагу суспільства від принципово важливих справ і тим самим ще більше зміцнити існуючий нормативний порядок. І останній варіант – це **інсуляція**, тобто своєрідне замороження зміни в її початковій формі, з уникненням яких-небудь ширших наслідків. Інновація не викликає тут жодних негативних реакцій – ані компенсації, ані ампліфікації, – а обмежується до перетворення окремої цінності, ролі чи інституту. Це можливо або тоді, коли нормативна структура дуже дезінтегрована, аморфна, позбавлена внутрішніх зв'язків, або тоді, коли інновація стосується найбільш периферійних складових структури. Наприклад, запровадження нової військової форми не матиме великого впливу на правила поведінки в армії; а спорудження нового пам'ятника – на рівень історичної свідомості суспільства.

П'ята, і остання фаза процесу нормативних інновацій – це **адаптація** зміни, стійке вкорінення інновації в нормативній системі, перетворення того, що колись було розривом із конвенцією, на нову конвенцію, того, що було відкиненням традиції, – на нову традицію, того, що було актом нонконформізму, – на обов'язкову норму поведінки.

У підсумку описаної процедури інституціоналізації може бути досягнутий один із шістьох кінцевих результатів. Перший – це збереження *status quo*, тобто **відсутність зміни** внаслідок успішної дії фільтрувальних або компенсаторних механізмів. Другий – це зміна, **проти-лежна до задуманої**, коли компенсаторні механізми зреагували надто

бурхливо. По-третє, можлива маргінальна зміна, коли тільки якась окрема, периферійна складова структури зазнала зміни без жодних подальших наслідків. Четвертий варіант – це **радикальна зміна**, коли перетворенню підлягають центральні, фундаментальні складові структури, наприклад, основна система цінностей, чи то внаслідок інновацій, які прямо вдарили в ці фундаменти, чи то в результаті дифузії змін, що відбулися в інших сферах. По-п'яте, можна виокремити фрагментарну, **опортуністську** зміну (корекцію в системі), коли нормативні інновації були запроваджені випадково, без взаємної координації, щоб пом'якшити якісь особливо сильні соціальні напруження. Шостий варіант – це **тотальна**, революційна зміна («зміна системи»), коли всі суттєві компоненти й сегменти нормативної структури зазнали модифікацій, чи то в результаті особливо широко закроєної реформи, чи то в результаті ескалації та ампліфікації змін, запроваджених у вужчій сфері.

Відтоді як інновація остаточно інституціоналізується, стає прийнято саме так, згідно з нею, «поводитися», писати музику та книжки, малювати, розвивати науку, одягатися, зачісуватися, висловлюватися. Звісно, до часу, коли з'явиться новий інноватор і весь цикл почнеться заново.

Як бачимо, описаний процес нормативних інновацій має характер **кумулятивної послідовності**; він може бути загальмований на кожному з етапів, а до наступного етапу переходить лише в тому випадку, якщо в межах попереднього були наявні відповідні умови. Повністю процес реалізовується лише тоді, коли на кожному етапі виникають обставини, які кожна окремо будуть **необхідними умовами** продовження процесу, і лише у випадку їхнього збігу, у кон'юнкції, – виникає **достатня умова** його повного перебігу. Це можна представити такою схемою:

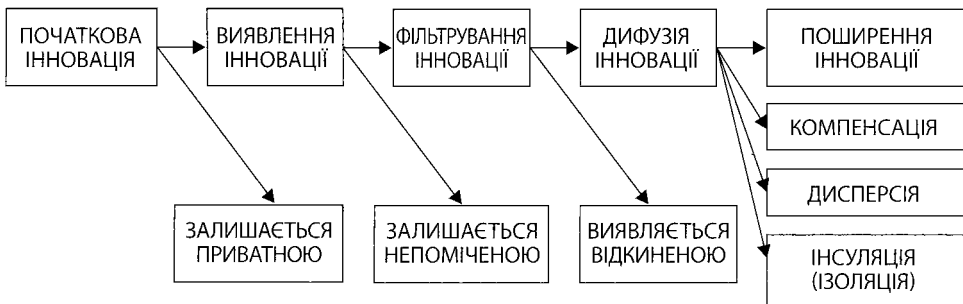


Схема 18. Кар'єра інновації

## Ухиляння від дотримання правил та їхнє руйнування

Альтернативний варіант процесу інституціоналізації, відомий як «інституціоналізоване ухиляння від дотримання правил», відбувається дещо інакше.<sup>2</sup> Його започатковують спорадичні спонтанні відхилення від обов'язкових норм (звичаїв, традицій, моральних норм і законів). Люди визнають, що деякі норми взагалі-то слушні, але з егоїстичних причин вирішують їх не дотримуватися. Однак ці порушення вони стараються зберегти в таємниці, бо мають почуття провини, сорому або просто бояться соціальних санкцій (кар, осуду, висміювання, вигнання з товариського кола тощо). Хтось виносить якісь потрібні йому гайки з майстерні, хтось не повертає книжки в бібліотеку, хтось перевозить через кордон п'ятдесят літрів спирту, хтось обдурює податкову службу, хтось паркує машину під знаком заборони паркування, хтось краде потрібне йому дзеркало до своєї малолітражної машини, хтось обманює і зраджує дружину, хтось напивається, хтось не приділяє необхідної уваги дитині тощо. Кожному з нас, безумовно, траплялося колись порушувати якісь норми, хтось це робить частіше за інших. Але це ще не є інституціоналізацією, а тільки – як пам'ятаємо з попереднього розділу – явищем, яке соціологи називають **девіацією**.

Однак випадки порушення деяких норм можуть поширюватися у суспільстві, як епідемія. У більшості країн люди ухиляються від нарахування у державну скарбницю від кількох до кільканадцяти відсотків податків, кожен водій автомобіля час до часу перевищує швидкість на дорогах, а більшість – порушує правила паркування, багато хто зловживає алкоголем, мало хто переймається заборонаю куріння в певних місцях, кожен другий студент списує на іспитах тощо. Отже, деякі порушення норм стають регулярними, типовими, іноді – загальнопоширеними. Ті, кому вдається діяти всупереч обов'язковим правилам, не лише не зазнають осуду – вони стають неформальними героями: «Але ж спритник! Як він обкрутив того податківця!». Норми зазнають своєрідного руйнування; вони втрачають силу регулятора людських дій. Порушуючи їх, ми не відчуваємо ані докорів сумління, ані сорому, легко виправдуємося тим, що «Всі ж так роблять!».

<sup>2</sup> R. K. Merton, *Social structure and anomie*, в: R. K. Merton on *Social Structure and Science*, P. Sztompka (ред.), Chicago 1996: The University of Chicago Press, с. 132–152. С. Jacobsen, *Permissiveness and norm evasions. Definitions, relationships and implications*, «Sociology», May 1979, с. 219–233.

Однак справа може зайти ще далі. Те, що донедавна було порушенням норми, через свою поширеність стає новою нормою, а точніше – **дозволом**, взірцем на зразок «можна», допустимим стандартом поведінки. З'являється нове обґрунтування: «А що в цьому поганого?». Сигналом про таку ситуацію є те, що порушення норми не викликає соціальних санкцій, до того ж – спроби застосувати такі санкції наштовхуються на соціальний опір. Окрім того, що ніхто не реагує на чиїсь бешкетні дії на вулиці, то ще й перехожі часто стають на захист бешкетника, коли поліцейський намагається його вгамувати. Окрім того, що водії не звертають уваги на вар'ятів, які перевищують швидкість і створюють загрозу для всіх, – коли поліція ставить радар, щоб тих шаленців зловити, водії солідарно остерігають одне одного, даючи світловий сигнал. Девіація у нормативному сенсі в таких випадках перестає бути девіацією у функціональному сенсі.

Наприкінці процесу дедалі більша кількість вдалих, безкарних і вигідних порушень норм призводить до ситуації, коли деякі способи поведінки, які донедавна вважалися відхиленням або навіть злочином, зазнають інституціоналізації, входять у соціальну нормативну систему як норми на зразок «мусиш». Витворилися нові норми як протипага старим. Конформізм щодо попередніх норм стає у цій ситуації анахронізмом, виявом хворобливого традиціоналізму, дивацтва чи наївності. І саме дотримання норм, які зазнали руйнування, наштовхується – о іроніє долі! – на соціальні санкції. Того, хто вчасно платить податки, вважають наївним, того, хто дотримується обмежень швидкості, – боягузом, якому сигналять усі, хто за ним їде, а того, хто чемно стоїть у черзі замість влізти наперед, – віслюком і тюхтієм.

Залежно від того, якого типу правила зазнали такої перверсійної (оберненої) інституціоналізації, можна виокремити три види процесу. Перший – це **руйнування норм**. Вона виникає тоді, коли деякі, віддавна присутні у традиції норми перестають відповідати актуальним реаліям життя. Цю ситуацію добре ілюструє поступова лібералізація сексуальних звичаїв або відхід від формальних «дрес-кодів». Другий варіант – це **опір** новим, нав'язаним нормам. Коли такі норми, запроваджені, наприклад, законом, суперечать визнаним моральним, звичаєвим нормам або традиціям, то їх ігнорують і не виконують, виправдовуючись існуванням глибоко легітимованих неформальних норм. Доброю ілюстрацією цього є «сухий закон», спроби колоніальної влади змінити форму африканського подружжя, заборона півнячих боїв у Мексиці чи полювання на

лисів в Англії. Третя форма – це **субституція норм**. Вона виникає тоді, коли попередня норма продовжує зобов'язувати, але немовби неявно, оскільки цієї норми загалом не виконують, однак час до часу особливо обурливі форми її порушення зазнають санкцій і суспільного осуду. Приклади тут можна черпати зі сфери корупції, яка, стаючи в деяких середовищах чи країнах загальноприйнятою практикою, водночас декларативно підлягає осуду, а її особливо разючі випадки, наприклад, коли це чинять представники влади, викликає сильне суспільне обурення.

Це закінчує цикл інституціоналізованого недотримання норм, але, звісно, лише на деякий час. Як і все в суспільному житті, процес триває доти, доки нових норм теж перестають дотримуватися, і весь цикл їхнього руйнування починається наново.

## Найважливіші поняття розділу

**АДАПТАЦІЯ ІННОВАЦІЇ:** довготривале вкорінення інновації у нормативну систему, перетворення того, що колись було розривом із конвенцією, на нову конвенцію; того, що було відкиненням традиції, на нову традицію; того, що було актом нонконформізму, на обов'язкову норму поведінки.

**АРТИКУЛЯЦІЯ ІДЕАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ:** виникнення і вкорінення стандартних переконань, поглядів, ідей, міфів, стереотипів.

**ДИФУЗІЯ ІННОВАЦІЇ:** поширення інновації у суспільстві, збільшення кількості середовищ, у яких її приймають і застосовують.

**ЕКЗОГЕННІ ІННОВАЦІЇ:** новаторська адаптаційна реакція на події або зміни, що відбуваються поза соціальною системою, у якій інновація виникає.

**ЕКСПАНСІЯ СТРУКТУРИ ВЗАЄМОДІЇ:** виникнення і розбудова мережі зустрічей, контактів, зв'язків, залежностей між індивідами.

**ЕНДОГЕННІ ІННОВАЦІЇ:** реакції на напруження, тиск, дисонанс, що виникають всередині соціальної системи, у якій виникає інновація.

**ІННОВАТОРСЬКІ РОЛІ:** очікування новаторства, оригінальності, творчості, пов'язані з певними соціальними позиціями – наприклад, позиціями вченого, митця, письменника, композитора.

**ІННОВАЦІЙНІ ОРГАНІЗАЦІЇ:** такі, що спеціально покликані пропонувати новаторські розв'язки в різних сферах.

**ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ:** виникнення, артикуляція і закріплення нормативних структур: соціальних правил, взірців, норм і цінностей.

**ІНСТИТУЦІОНАЛІЗОВАНЕ НЕВИКОНАННЯ ПРАВИЛ:** поширена в конкретній спільноті практика недотримання певної норми чи цінності, котра, завдяки своїй поширеності, сама стає правилом.

**ІНСУЛЯЦІЯ (ІЗОЛЯЦІЯ) ІННОВАЦІЇ:** обмеження обсягу поширення і застосування інновацій за допомогою законодавчого регулювання (наприклад, заборона клонування, обмеження умов експериментів на ембріонах, заборона розташування протиракетних установок тощо).

**КРИСТАЛІЗАЦІЯ СТРУКТУРИ ІНТЕРЕСІВ:** виникнення і поглиблення ієрархії нерівності, привілеїв та дискримінації.

**МОРФОГЕНЕЗ:** процес виникнення, артикуляції і закріплення різних структур із хаосу дій членів суспільства.

**НОРМАТИВНА ІННОВАЦІЯ:** ініціювання нового способу життя, стилю поведінки, повсякденних практик, форм висловлювання тощо, що можуть перетворитися на нові правила, норми, взірці чи цінності.

**РУЙНУВАННЯ НОРМИ:** поступове послаблення і зникнення зобов'язальної сили норми, пов'язаного з нею почуття обов'язку, готовності застосувати негативні санкції (покарання) за її порушення.

**СТРУКТУРНА ДЕТЕРМІНАЦІЯ:** обмежувальний і допоміжний вплив різних структур на дії членів суспільства.

**ТЕОРІЯ ЗМОВИ:** переконання в тому, що за кожною соціальною подією, а особливо некорисною для суспільства, стоять конспіратори, які цілеспрямовано ці події спричиняють і ними маніпулюють.

**ФІЛЬТРУВАННЯ ІННОВАЦІЇ:** соціальна селекція інновації, яка здійснюється або спонтанно, або через спеціальних агентів, а її результатом є або поширення інновації, або відмова від неї.



ЧАСТИНА ШОСТА

**ЗМІННІСТЬ  
СУСПІЛЬСТВА**



## Соціальна зміна, розвиток і поступ

Досі ми аналізували функціонування суспільства – процесів соціалізації, соціального контролю, інституціоналізації, які відбуваються в межах одного соціального цілого. Іноді при цьому говорять про динаміку «в системі». Втім ми добре знаємо, що цілі суспільства час до часу зазнають ґрунтовних перетворень, тепер вони вже інші, не такі, як були колись, і ще змінюватимуться. У такому разі говорять про динаміку «системи». На цьому цілісному рівні динаміки суспільства ми використовуємо таке поняття, як **історія** суспільства. Тут з'являється нова часова перспектива – вже не відносно короткотривалий час повсякдення, а час історичний, «довготривалий». Зараз ми аналізуватимемо цю найскладнішу форму мінливого суспільства. Це вимагає впровадження щоразу складніших понять і категорій.

### Соціальні зміни

Перше поняття – поняття **соціальних змін**. Це різниця між станом соціальної системи (групи, організації) у певний момент і станом тієї самої системи в інший момент, на іншому відрізку часу. Відмінності між двома станами можуть стосуватися різних аспектів.

По-перше, може змінитися **склад** системи. У спільноті з'являються новоприбулі з інших країн, до політичної партії вступають нові члени, соціальний рух приваблює тисячі нових прихильників, в уряді ліквідову-

ють посади кількох міністрів. Міграція, рекрутація в групу, мобілізація, організаційна реформа – ось деякі приклади таких змін.

По-друге, може змінитися **структура** системи, тобто модифікація чотирьох мереж зв'язків між елементами – мережі взаємодій, інтересів, норм та ідей. І тоді: а) виникають нові **структури взаємодії**, оскільки люди вибудовують нові контакти, входять у нові стосунки, об'єднуються в нові групи; б) утворюються нові структури інтересів, оскільки люди багатшають або біднішають, здобувають владу або її втрачають, звільняються від підпорядкування або потрапляють у залежність; в) утворюються нові **нормативні структури**, оскільки люди починають сповідувати нові цінності, керуватися новими нормами, відігравати нові ролі, карати та нагороджувати за щось інше, ніж раніше; г) утворюються нові **ідейні структури**, оскільки люди починають вірити в нових богів, приймати нові ідеології, здобувати нове знання про світ, бачити самих себе в новому світлі. Суспільство не залишається застиглим у старих, одвічних формах, а постійно перетворюється. Цей тип зміни загалом трактують як найважливіший. Коли структурні зміни охоплюють усі структури, то іноді говоримо про революційні зміни в одному із значень терміна «революція».

По-третє, може настати **зміна функцій**, які виконують елементи суспільства. Наприклад, традиційна родина була багатофункційною групою: вона виконувала економічні, репродуктивні, релігійні функції, функцію соціалізації тощо. Із часом деякі з цих функцій перейняли спеціалізовані інститути чи організації: виробничі функції перейняли заклади праці, виховні – школа, релігійні – Церква тощо. В іншому масштабі можна навести приклад поширення функцій (завдань, компетенцій) директора на фабриці або прем'єр-міністра в уряді. По-четверте, можуть змінитися межі системи (наприклад, дві політичні партії об'єднуються в одну, зливаються дві промислові корпорації, а в іншому масштабі – дві родини поєднуються через одруження дітей). По-п'яте, можуть відбутися зміни в оточенні системи (наприклад, повинь руйнує мережу доріг і відрізає містечко від світу, урбанізація поглинає приміські села, окупація змінює геополітичне становище суспільства).

## Соціальний процес

Соціальна зміна – це поодинокий епізод, перехід з одного стану системи в інший. Але очевидно, що зміни пов'язані між собою, зчеплені, одні тягнуть за собою інші. Поняття **процесу** служить для опису послідовності змін

системи, які настають одна за одною і пов'язані причинно-наслідковим зв'язком (називаємо їх тоді фазами або етапами). Щоб можна було говорити про єдиний процес, система мусить – попри ці зміни – зберігати свою основну **ідентичність** (наприклад, процесом можна вважати поступовий розпад сім'ї Ковальських, розвиток індустріалізації в південнокорейському суспільстві, циклічні, повторювані економічні кризи у Бразилії).

Цікавим різновидом соціальних процесів є **спрямовані процеси**. Вони вирізняються тим, що, по-перше, жодна фаза процесу не є ідентичною будь-якій іншій (а отже, процес є незворотним), а по-друге, кожна наступна фаза в часі наближає (уподібнює) стан системи до певного вибраного стану – преферованого, бажаного або навпаки – сприйнятого негативно

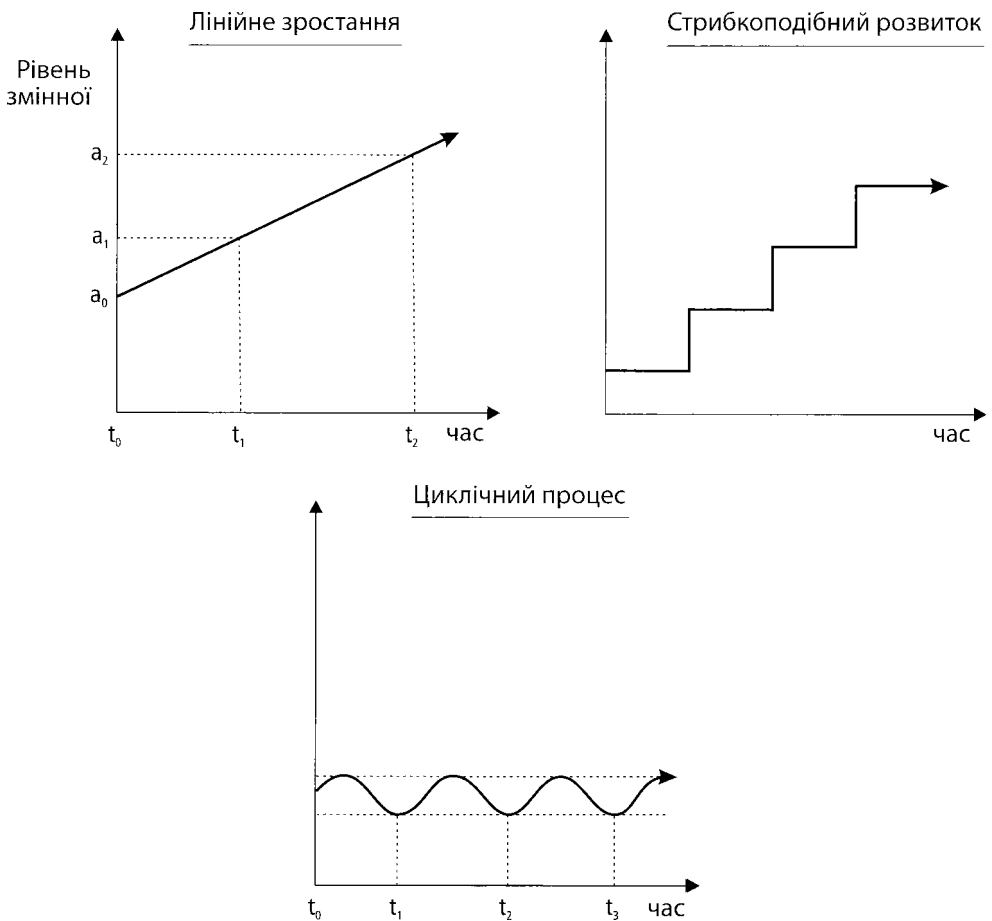


Схема 19. Типи процесів

(тобто якоїсь цілі, стандарту цього напрямку: бажаного ідеалу або навпаки – неминучого фатального кінця). Прикладом спрямованого процесу є зростання організму, дозрівання, старіння, смерть. Органічна метафора, тобто порівняння суспільства з організмом, була особливо популярна серед класиків соціології XIX століття – згадуваного вже Огюста Конта, але особливо Герберта Спенсера. Іншим прикладом може бути ентропія, тобто розпорошення енергії у всесвіті. Ще інший приклад – це політ снаряду в напрямку визначеної цілі. Довгий час вважали, що головні історичні процеси мають саме спрямований характер (наприклад, збільшення народонаселення, індустріалізація, урбанізація, виникнення держав, цивілізаційні процеси, експансія науки, раціоналізація, бюрократизація, пауперизація, руйнування середовища, зростання злочинності тощо). Тільки тепер дедалі виразніше простежується циклічність, повторюваність одних історичних процесів і цілковита довільність, випадковість, хаотичність інших.

Протилежністю спрямованих процесів є **процеси циклічні**, які характеризуються тим, що після певного часу стан системи повертається до вихідного пункту, до початкового стану. Класичні приклади таких процесів можна спостерігати в економічному житті – як так звані кон'юнктурні цикли зростання і рецесії, а також на фінансових ринках – як фази «ринку бика» й «ринку ведмедя»<sup>1</sup>.

## Соціальний розвиток

Один із різновидів спрямованих процесів опинився в центрі уваги соціологів уже в XIX столітті. Йдеться про **процеси розвитку**. Порівняно з іншими спрямованими процесами, вони характеризуються ще двома додатковими рисами: а) напрям розвитку має позитивний характер, тобто з плином часу збільшується рівень певної змінної або комплексу змінних, з огляду на які ми цей процес розглядаємо (наприклад, коли зростає кількість населення – говоримо про демографічний розвиток; коли збільшується сукупний продукт суспільства – говоримо про економічний розвиток; коли зростає кількість злочинів – говоримо про розви-

---

<sup>1</sup> Ринок «ведмедів» починається переважно напередодні економічних спадів, а «биків» – напередодні піднесень. Джерело: <https://ppeu.stu.cn.ua/tmp/pdf/266.pdf> (редакторські правки) Прим. ред.

ток злочинності тощо); б) спрямовану послідовність соціальних змін урухомлюють, підштовхують внутрішні соціальні механізми (іманентні, **ендогенні**, тобто замкнуті в рамках системи, що розглядається). Протилежністю ендогенних є **екзогенні** чинники, тобто такі, що є поза соціальною системою: наприклад, кліматичні зміни, природні катастрофи, епідемії тощо. Процеси, спричинені такими чинниками, не назвемо розвитком, радше – реактивними, адаптаційними процесами. Умовною моделлю для процесів розвитку було зростання біологічного організму від зародкового стану (тенденції, закодованої в організмі, у генах) аж до зрілої особини. Пишучи про суспільство, автори постійно зверталися до органічної метафори і вказували на те, що і в суспільстві відбуваються спрямовані процеси диференціювання структур і функцій – від простого до складного, від аморфності до артикуляції, від хаосу до організованості.

Розрізняємо **однолінійний** (унілінійний) **розвиток**, коли послідовність змін відбувається завжди тим самим, одним шляхом, регулярною, немовби за наперед визначеною траєкторією (так розуміли історію еволюціоністи, від Герберта Спенсера до Талкотта Парсонса), і **багатолінійний** (мультилінійний) **розвиток**, коли різні послідовності змін мають лише подібний загальний напрям, але відбуваються по-різному, різними шляхами чи траєкторіями, залежно від конкретних історичних та культурних умов певного суспільства (так, наприклад, трактували соціальний розвиток так звані неоеволюціоністи в ХХ столітті).

Особливим різновидом розвитку, який відрізняється у своєму перебігу від лінійного, але в підсумку досягає подібних результатів, є **стрибкоподібний розвиток**: після періоду нагромадження кількісних, часткових змін досягається певний поріг насичення, після якого відбувається принципова якісна зміна. Далі знову нашаровуються часткові, кількісні зміни, які за деякий час доходять до наступного порогу. Так, наприклад, представляв розвиток суспільства у своїй діалектичній концепції Карл Маркс, який вважав, що цей розвиток завжди рухається від первіснообщинного ладу, через рабство, феодалізм, капіталізм до комунізму, а між цими фазами доходить до такого посилення накопичених напружень і суперечностей, що відбувається злам і – через революцію – народжується якісно нова, наступна суспільна формація. Інший приклад – картина розвитку науки, яку запропонував американський філософ Томас Кун у теорії «наукових революцій»<sup>2</sup>, згідно з якою наукові

<sup>2</sup> T. Kuhn, *The Structure of Scientific Revolutions*, Chicago 1970 [1962]: The University of Chicago Press.

парадигми, що формуються завдяки нагромадженню в рутинних дослідженнях щоразу багатших емпіричних й експериментальних даних, у певний момент зазнають радикальної зміни, яка приводить до зміни всієї картини світу, появи нової парадигми.

## Соціальний прогрес

Ще багатше значення має поняття **соціального прогресу**. Тут ідеться про такий процес розвитку, напрям якого оцінюється позитивно і визначається цінностями. Прогрес невпинно наближає нас до такого стану суспільства, котрий реалізує якісь важливі суспільні цінності, вважається добрим, справедливим, щасливим, гідним тощо. Протилежністю до прогресу є **регрес**, віддалення від високих і важливих цінностей і тим самим наближення до цінностей протилежних.

Соціологічне поняття \ Визначальна риса	РІЗНИЦЯ У ЧАСІ	ПОСЛІДОВНІСТЬ РІЗНИЦЬ У ЧАСІ	НАПРЯМ	ЕНДОГЕННІ ДЖЕРЕЛА	РЕАЛІЗАЦІЯ ВИЗНАЧИХ ЦІННОСТЕЙ
	ЗМІНА	+			
ПРОЦЕС	+	+			
СПРЯМОВАНИЙ ПРОЦЕС (ТЕНДЕНЦІЯ)	+	+	+		
РОЗВИТОК	+	+	+	+	
ПРОГРЕС	+	+	+	+	+

Таблиця 20. Форми соціальної змінності

Жодна зміна як така не є прогресом (ані регресом). Натомість зміна може бути кваліфікована як прогрес, якщо в якійсь спільноті буде оцінена позитивно за певними аксіологічними критеріями. Прогре-



сом є те, що суспільство вважає прогресом (аналогічно – з регресом). Отже, прогресивність (регресивність) завжди **відносна**. По-перше, щодо **групи**, яка такі оцінки формулює. Те, що вважає прогресивним одна група, клас, народ, друга група може не тільки не вважати таким, а навіть сприймати як регрес. Експропріація землі великих землевласників і передача її селянам була, без сумніву, прогресивною з точки зору сільських мас, але не з перспективи аристократії. Запровадження прогресивного податку та зменшення майнової різниці є прогресивним з перспективи тих, які заробляють найменше, але не з точки зору динамічних підприємців. По-друге, прогресивність відносна в **історичному аспекті** – те, що сьогодні вважають прогресом, цілком могли не трактуватися як прогресивне вчора, і навіть могли вважати регресивним. Нові технічні винаходи і пристрої, поширення освіти, свобода звичаїв, деформалізація міжлюдських стосунків, рівноправ'я жінок і чоловіків – ці соціальні зміни, які з нашої перспективи є, безсумнівно, прогресивними, зовсім не виглядали такими, коли їх запроваджували. Найкращий доказ цьому – те, скільки зусиль і боротьби треба було докласти, щоб подолати опір проти них. По-третє, прогресивність (і регресивність) відносна з огляду на прийняті критерії прогресу (**сповідувані цінності**) – те, що прогресивне згідно з одним критерієм, може не бути прогресивним за конкурентним критерієм, і навіть може з цієї перспективи бути регресом. Наприклад, індустріалізація є прогресом, коли за критерій приймаємо зростання виробництва, але не є прогресом, коли візьмемо за критерій збереження природного середовища; урбанізація є прогресом, якщо за критерій приймемо широкі можливості працевлаштування, розваг, культурного споживання, які можна знайти в містах, але вона є регресом, якщо за критерій визнаємо традиційні, спільнотні міжлюдські зв'язки, типові для сільського середовища. Із приводу послаблення і зникнення таких зв'язків жалкував уже в ХІХ ст. (Фердинанд Тьонніс), для якого перехід від традиційної місцевої спільноти (*Gemeinschaft*) до новочасної індустріалізованої та урбанізованої спільноти (*Gesellschaft*) означало втрату якості життя і взагалі щось, що суперечить людській природі.

Очевидно, це не означає, що можна цілком довільно визначати, що таке прогрес. Уже саме формування **суспільного консенсусу** довкола певних критеріїв прогресу (вибір якихось цінностей як основних більшості членів суспільства) становить своєрідне сито, яке відсіває відірвані

від життя чи випадкові критерії. А крім того, є певні сфери, де критерії утверджуються самі і їх важко піддавати сумніву. Коли знижується смертність немовлят, продовжується середня тривалість людського життя, долається туберкульоз, зникає загроза голоду, стає швидшим транспорт, розбудовується телекомунікаційна мережа, збагачуються наші знання про природу, зменшується загроза війни – у цих і подібних випадках важко було б заперечити, що ми маємо справу з прогресивними процесами. Оскільки тут ідеться про справи, які є предметом **універсального інтересу**, всіх людей, і люди їх відчують подібно, незалежно від групової належності. Гірше, коли критерії прогресу стосуються **партикулярних інтересів** – групових, класових, національних тощо. Тоді немає загальної згоди щодо того, що є прогресивним. Наприклад, те, що одні вважають справедливим, інші відкидають як неслухне; те, що одні вважають рівністю шансів, інші потрактують як незаслужені привілеї; те, що одні сприймають як демократію, інші назвуть тиранією черні тощо.

Загалом погодитися із прогресивністю деяких процесів легше тоді, коли критерії прогресу визначені **частково**, одновимірно (як у наведених вище прикладах), і значно важче – коли вони окреслені **комплексно**, багатовимірно. Саме на другий випадок набагато частіше натрапляємо в історії соціальної думки; тут формулюються різні **«соціальні утопії»**, тобто візії доброго, щасливого, досконалого суспільства майбутнього, змальовані в настільки крайніх формах, що аж стають нереалістичними (Місто Сонця і Аркадія, міленіум і комунізм – це тільки деякі приклади). Довкола них завжди точилися (і точаться) гострі суперечки й навіть соціальні конфлікти. А це відбувається саме тому, що в ситуації, коли багато критеріїв беруть до уваги разом, одні критерії можуть суперечити іншим. Наприклад, для когось важливіше бути багатим, а для когось – шляхетним; хтось може хотіти жити в достатку, а хтось інший – творчо. Як казав філософ Еріх Фромм, один хоче «мати», а другий хоче «бути». А ці речі нерідко буває важко погодити в одному соціальному організмі.

Напрями і критерії нині дуже поплуталися. Де ліві, а де праві, де революція, а де контрреволюція, де авангард, а де ар'єргард? Що прогресивне, а що реакційне? Чи взагалі існує ще переконливе мірило, що давало би змогу визначити якесь суспільство як прогресивне, якихось людей – як репрезентантів прогресу, якусь теорію, ідеологію чи доктрину – як вияв прогресивної думки? Всупереч доволі пошире-

ним сумнівам, я вважаю, що поняття прогресу зберігає своє значення найважливішого дороговказу для людських дій. Але на зламі століть воно мусить бути радикально переформульоване й відповідати викликам XXI століття. Спробую запропонувати таке переформулювання. Однак для цього треба насамперед пригадати і впорядкувати попередню історію цього поняття.

## Доля ідеї прогресу

Ідея прогресу – одна з найстарших, найтривкіших, найуніверсальніших ідей, які створило людство. Вона має понад 2500 років: у чітко сформульованій, артикульованій версії вона виникла, як і багато чого іншого в нашій культурі, у давній Греції та Римі, але треба думати, що існувала й раніше у спонтанному повсякденному мисленні. Перше формулювання цієї ідеї приписують Ксенофону, а батьком самого терміна вважають Лукреція. Потім історія ідеї прогресу – це вже майже те саме, що і вся історія соціальної думки. Отож у Греції читаємо роздуми на тему прогресу в Есхіла, Протагора, Сократа, Платона; в Римі – у Сенеки; в середньовічному християнстві – передовсім у святого Августина та Бернарда Шартрського; у ренесансній думці – в Мак'явеллі, Мора, Бекона, Еразма Роттердамського; в епоху Просвітництва – в Бодена, Віко, Ляйбніца.

Однак справжній триумф цій ідеї принесло аж XIX століття, яке іноді називають **століттям прогресу**. Тут візія прогресу пронизує не тільки майже всі соціальні теорії – еволюціонізм Сен-Сімона, Конта, Спенсера, Моргана, Дюркгайма; діалектичну теорію історії Гегеля і Маркса, – вона входить у повсякденне мислення, домінує у свідомості звичайних людей. Це століття оптимізму: віри в розум, науку, техніку, виробництво, економічне зростання, територіальну експансію, цивілізаційний розмах. Здається, що розвиток не може мати жодних перешкод, потенціал людини видається необмеженим, майбутнє – безкрає, прекрасне та відкрите.

Перервімо наші історичні роздуми на цьому моменті найбільшого триумфу ідеї прогресу, щоб замислитися, звідки береться її дивовижна тривкість і поширеність. Гадаю, це впливає з певних фундаментальних властивостей місця людини у світі: по-перше, з того одвічного й нездо-

ланного **розриву між тим, що є, і тим, чого б хотілося**, – між реаліями та мріями, між дійсністю і прагненнями, між тим, що є, і тим, що мало би бути; а по-друге, з тієї одвічної і загальної надії на краще майбутнє, на зменшення прірви між першим і другим, надії на наближення світу, якого ми бажаємо. Вважаю, що ідея прогресу має, говорячи мовою філософії, міцне онтологічне коріння, виражає основну й неминучу дилему людського існування.

І все ж, попри всі ці багаті й чудові традиції, попри ці екзистенційні корені, кінець ХХ століття приніс **кризу ідеї прогресу** і у повсякденній свідомості, і в соціальних теоріях. «Цілком імовірно, – пише знаменитий американський історик соціальної думки Роберт Нісбет, – що в останні декади ХХ ст. догма про прогрес опинилася на порозі смерті». Між іншим, це не єдина догма, яка опиняється в кризі наприкінці століття. Пишуть про кінець ідеології, про занепад релігії, про «кінець історії». Одні кажуть, що Бог помер, інші – що помер Маркс.

Вернімося до історії. ХХ століття – це роздвоєний час: він прекрасний і страшний, чудовий і трагічний. З одного боку, приносить небувале пришвидшення наукового, технічного, прогресу, розвиток медицини, зростання рівня життя, добробуту. Навіть найбільший скептик і релятивіст мусить визнати, що продовження тривалості життя до сімдесяти і більше років (тоді як у Середньовіччі вона становила тридцять років), скорочення тривалості міжконтинентальних подорожей від кількох місяців до кількох годин, небувале зростання продуктивності праці, завдяки чому, наприклад, 3 % населення може нагодувати всіх решта (стільки відсотків населення є фермерами у США), або ж збудувати автомобіль за кільканадцять годин (в Японії), поширення освіти і культури, збільшення кількості опцій споживання, експансія демократичної системи, якщо називати перші-ліпші приклади, – це очевидні ознаки прогресу. Але одночасно, у тому ж ХХ столітті, якась трагічна іронія історії щоразу частіше спричиняє протилежності до того, чого прагнулося. Наслідки дій людей вислизають з-під їхнього контролю і обертаються проти них. Уже на початку століття розквітлий капіталізм раптом переживає економічний крах; потім західна демократія видає з себе фашизм; гуманна ідея соціалізму вироджується у злочинну сталінську систему; концепція національної держави породжує шовінізм, націоналізм, дві світові війни та безліч локальних воєн; під гасла гуманістичних релігій підлаштовуються догматизм, нетолерантність, буває

фундаменталізм, ведуться криваві релігійні війни; під знаменами прогресивних ідеологій народжується тероризм; наука часто поступається ірраціоналізмові, містицизмові, обскурантизмові та невігластву; цивілізація спричинює епідемію нових хворіб; техніка та промисловість наближають екологічну катастрофу, небезпечні кліматичні зміни й потенційну ядерну загрозу – цілком реальні шанси остаточного знищення людства. Замість розуму виступає сила, замість надії – розчарування.

Нічого дивного, що дедалі важче стає вірити у прогрес, а саму категорію прогресу щоразу частіше замінює слово «криза». Незвичайною є історія цього слова. Сьогодні воно вже далеко відійшло від свого первісного значення, а саме – перехідного стану, що мав головну, вирішальну роль для подальшого розвитку, у якому по-особливому концентрувалися і загострювалися альтернативи майбутнього. Коли в такому сенсі це поняття вживається, наприклад, у медицині, то йдеться про різке загострення стану пацієнта, перелом, із якого є тільки два виходи: пацієнт або виживе, або помре. У літературі, у драмі критичний момент – це той, коли виникає необхідність зробити вибір, коли головний герой мусить прийняти рішення, від якого буде залежати подальший розвиток подій. Так чи інакше, завжди йдеться про якусь перехідну, короткочасну, а передовсім – незвичайну, нетипову фазу. Тимчасом, коли ми говоримо про економічну, політичну, екологічну, соціальну кризу, то дедалі частіше нам йдеться про ситуації довготривалі, постійні, хронічні. Дедалі частіше ми дивимося на кризу як на щось нормальне, типове – ми би здивувалися, якби вона раптом минула. Цей відхід від оптимістичного мислення в категоріях прогресу на користь песимістичного мислення у категоріях кризи – найхарактерніша риса суспільної свідомості кінця ХХ – початку ХХІ століть. І аж ніяк не тільки в нас, але й у найрозвиненіших, процвітаючих країнах Заходу.

У повсякденній свідомості це виявляється у сумніві, розчаруванні, розгубленості, безсиллі, у втраті сенсу життя, нездатності до перспективного мислення, розривом із традицією і почуттям належності до неї, у відході в світ приватного життя і особистих цілей, у нехтуванні громадськими справами. У сфері соціальної теорії це призводить до релятивізму та суб'єктивізму, сумнівів у правильному влаштуванні соціального життя, до акцентування на ролі випадку, емоції, до заміни етичних цінностей поверховими естетичними переживаннями. Суттєве поширення так званих постмодерністських концепцій означає відки-

нення «модерного» мислення, характерного для XIX–XX століть, а отже, й ідеї прогресу. Ще виразніше та безпосередніше заперечення прогресу виникає в різних модних катастрофічних та футурологічних теоріях. У дедалі ширших колах віра у прогрес вважається наївною, анахронічною, пережитком минулих епох.

Як я вже писав, смертний вирок, винесений ідеї прогресу, здається мені дуже передчасним. Вважаю, що ця ідея і далі важлива, тільки вимагає раціонального переформулювання. До того ж, саме відродження ідеї прогресу – одна з необхідних умов подолання кризи сучасної цивілізації. Звісно, умовою не достатньою, адже не все залежить від того, що і як люди думають. Але від цього залежить досить багато. «Я переконаний, – пише видатний християнський філософ П'єр Теяр де Шарден, – що в підсумку саме ідея прогресу та віра у прогрес становитимуть той фундамент, на якому людство, сьогодні таке розгублене, знову віднайде себе»<sup>3</sup>. Щоб реабілітувати ідею прогресу, мусимо, по-перше, уточнити його сенс, а по-друге, вирізнити типові втілення, форми, яких воно набувало, і врешті – запропонувати нове, більш прийнятне поняття прогресу.

## Від предметного до суб'єктного розуміння прогресу

Поняття прогресу неминуче асоціюється зі змінністю, соціальною динамікою. Воно має сенс настільки, наскільки ми трактуємо історію як **процес**, що має певну внутрішню логіку, або ж – як закономірну послідовність змін, які настають одна по одній. Втім не кожен процес можна назвати прогресивним. Важко приписати це поняття до таких щоденних, повторюваних, циклічних процесів, які приводять тільки до відтворення, репродукції соціального життя в його незмінній формі. Прогрес передбачає **спрямованість процесу**, тобто зміни, що приводять до щораз інших, нових станів суспільства, що ідуть якимсь шляхом, який наближає до якогось **ідеального стану**. Саме так – ідеального. Адже прогрес передбачає, що процес приводить до чогось кращого, досконалішого, щасливішого, що прямує до здійснення ідеалу. Отож в самій основі ідеї прогресу закладені три передумови: процесуальність, спрямованість й оптимізм. Відповідно до цього, найпростіше,

<sup>3</sup> P. Teilhard de Chardin, *L'Avenir de l'homme*, Paris 1959: Editions du Seuil.

загальне визначення прогресу може звучати так: **прогрес** – це безустанний, неперервний, закономірний рух людства до щоразу досконаліших форм суспільного життя.

Таке загальне визначення одразу ж ставить три запитання. По-перше, хто спричинює цей рух, хто штовхає процес уперед (це питання про **суб'єкта прогресу**). По-друге, як цей рух відбувається (це питання про **механізм прогресу**). І по-третє, у якому напрямку він рухається, до чого спрямований (це питання про **критерії прогресу**). На ці три запитання протягом різних періодів історії відповідали дуже по-різному. Дуже спрощуючи, можна виокремити три типові відповіді, три конкретизації, інтерпретації загального поняття прогресу. Іншими словами – три візії прогресу.

Першу візію можна назвати **сакральною**. Адже вона передбачає, що призвідником і творцем (суб'єктом) історії є Бог, історичні події відбуваються так, як наперед визначив Бог, згідно з певним задумом Провидіння, неминучим призначенням, спрямовані до Божого царства (міленіуму), котре, як каже, наприклад, Євангеліє, «не від цього світу», а отже, дуже віддалене в часі та розташоване поза реаліями земного існування.

Другу візію можна назвати **механістичною**. Секуляризація ідеї прогресу вимагає визнати призвідником, суб'єктом прогресу сам «соціальний організм» або ж «соціальну систему», яка змінюється і розвивається в силу власних, внутрішніх тенденцій, немовби автоматично, закономірно та неминуче. Ідея саморозвитку або ж **автодинаміки** спонукає до метафори органічного зростання, при якому організм саме автоматично, закономірно й неминуче розвивається із зародка до зрілої особи. До аналогії з організмом звертаються і тоді, коли за напрям, критерій прогресу приймають зростання складності, дедалі глибший розподіл і урізноманітнення функцій (наприклад, поділ праці). Мета прогресу тут зводиться до земних реалій, а часова відстань від ідеалу дуже скорочується. Різні соціальні утопії описують ідеальне суспільство вже «від цього світу» і проголошують його прихід ледь не негайно.

Третю візію можна назвати **гуманістичною**. Творцем і призвідником історії визнається людина. Найчастіше не сама, а разом з іншими, у якійсь спільноті. Такими **колективними суб'єктами** можуть бути народи, соціальні класи (наприклад, Марксів пролетаріат), соціальні рухи, іноді – держава, а навіть політична партія. Але не відкидається також роль **індивідуальних суб'єктів** – визначних харизматичних

провідників, політиків, пророків, героїв, вождів і, врешті, звичайних людей, із яких кожен, щоправда незначною мірою, але в масі своїй уже суттєво перетворює суспільство власними щоденними діями. Тут механізм процесу полягає у складанні дій і накопиченні їхніх наслідків, так що в підсумку твориться певна історична тяглість, неперервна соціальна дія. А яка ж тоді мета, критерії прогресу? У цій концепції ними найчастіше є не реалізація, втілення в життя цілісної, утопічної візії ідеального суспільства, а поступове вдосконалення якогось істотного виміру людського життя – емансипація дискримінованих груп, подолання відчуження, збільшення свободи, автономності, добробуту.

Пропозиція нового поняття прогресу, яке я називатиму **активістським** або **суб'єктним**, власне належить до такого, гуманістичного напрямку і є його розвитком. Основна ідея цієї концепції полягає в тому, що критерій, мірило прогресу міститься не в якомусь уявному майбутньому, а в реальній **сучасності**; не в тому, до чого суспільство прямує, а в тому, чим воно є насправді. Це означає пошук таких властивостей реальних суспільств (що існують тут і тепер), які дають змогу окреслити ці суспільства як прогресивні або консервативні. А також пошук таких людських рис, які дають можливість назвати дії людей або прогресивними, або такими, що опираються змінам. Врешті, пошук таких рис соціальних теорій (доктрин, ідеологій), які допомагають трактувати їх як прогресивні або як консервативні.

Суспільство, яке складається з людей, мотивованих до творчої активності та здатних навчатися, завдяки неперервній людській діяльності постійно перетворюється. Отож ця здатність суспільства до **творчого перетворення**, виходу за свої обмеження, долання перешкод, самовдосконалення і є власне його прогресивністю. А втрата або обмеження такої здатності – це стагнація або повернення назад. Суспільство, яке володіє здатністю самоперетворюватися, тобто прогресивне, можна назвати **активним суспільством**; а таке, у якому ця здатність втрачається, – **суспільством пасивним**. Але від чого залежить ця фундаментальна особливість, яку мають активні суспільства і яка провадить до творчих перетворень?

На мою думку, тут вирішальними є чотири види чинників. Перший – це риси та якості людей, домінують у цьому суспільстві типу особистості. Активне суспільство має складатися із творчих індивідів, новаторів, зорієнтованих на досягнення, добре обізнаних,



наділених уявою і відчуттям реальності, які усвідомлюють свою автономність, інтегральність і незалежність. Друга група чинників – це властивості соціальних структур, умов, у яких люди діють. Активне суспільство мусить відкривати щонайширше поле для вільної, творчої активності. Такими є плюралістичні, гетерогенні, відкриті, гнучкі, толерантні щодо різноманітності й оригінальності суспільства. Третя група чинників – це ставлення до традицій і минулого, яке панує в суспільстві. Активне суспільство закорінене в минулому, черпає сили і засоби для подальшого розвитку з історичної тяглості, власна оригінальна традиція є предметом гордості й особливої лояльності його членів. Четверта група чинників – це візія очікуваного майбутнього. В активному суспільстві панує оптимізм і надія, почуття сили, переконання, що майбутнє залежить від людських дій, а не від волі провидіння, люди мислять на перспективу і стратегічно, передбачають та планують далеко вперед.

Протилежний до цього образ пасивного суспільства, яке перебуває в стагнації, можна легко сконструювати, просто помінявши на протилежні всі перелічені вище риси активного суспільства. Між полюсами цих двох ідеальних типів – суспільства активного і суспільства пасивного – розташовані випадки реально існуючих історично суспільств. Що ближче конкретне суспільство до активного полюсу, то більш воно прогресивне у новому значенні цього поняття, яке ми прийняли.

Звернімо увагу, що таке визначення прогресивності суперечить визначенням скептиків і релятивістів. Адже під прогресивністю тут розуміємо не абсолютний, уже здобутий рівень досягнень, а закладений у суспільстві потенціал, прагнення до досягнень. У цьому сенсі бідне, відстале суспільство, що перебуває на низькому рівні розвитку, може бути прогресивним, якщо проявляє високий ступінь соціальної мобілізації, загальної творчої активності. А багате, високоорганізоване суспільство може бути регресивним, застійним, якщо соціальна мобілізація зникає, якщо знижується напруга творчих прагнень.

Чи можна таке поняття прогресивності застосовувати не тільки до цілих суспільств, а й до **поведінки окремих людей**, до їхніх індивідуальних дій? Хто буде в такому сенсі прогресивною людиною? Логіка пропонованої концепції підказує просту відповідь. А саме – прогресивною людиною є: або той, хто допомагає створювати такі соціальні відносини, які уможливають самоперетворення суспільства, хто буде для інших щонайширше поле вільної творчості, хто сприяє виникненню

або зміцненню активного суспільства; або той, хто вповні використовує для власної творчості та самореалізації ті умови, які він застав, водночас стараючись максимально їх поширювати. Тут я розрізняю, як бачимо, два типи учасників соціального життя. Перші – це організатори, реформатори, революціонери, політики, громадські й державні діячі, але також ідеологи, моралісти, кодифікатори, інтелектуали, вчителі – усі ті, чия діяльність присвячена людям, хто діє від імені людей і на їхню користь. Узагальнюючи, це – **представники суспільства**, які творять правила та структури, у рамках яких відбувається суспільне життя, які формують думки, позиції, прагнення членів суспільства. Висловлюючись образно, це – спеціалісти з «облаштування» соціального світу та людських голів. Для цієї категорії мірилом прогресивності є, згідно з логікою представленої концепції, будування таких структур, у яких могла б розквітати творча активність людей, структур, які відкривають, а не закривають поле для діяльності, структур, які визволяють, а не поневолюють. У політичному вимірі це зводиться, на мою думку, до трьох вимог: суб'єктності, плюралізму та демократії. А у психологічному вимірі – до їхніх відповідників: творчості, толерантності, історичної свідомості та стратегічного, довготермінового мислення.

Втім представники – організатори публічного життя і конструктори колективної свідомості – це завжди тільки еліта. У чому може виражатися прогресивність звичайних людей, **соціальних мас**, які діють у власних інтересах, для себе чи щонайбільше для своєї сім'ї? Так от, їхня прогресивність полягає у тому, щоб при кожній дії максимально використовувати наявне поле можливостей, творчості, вкладати в кожную дію всього себе й тим самим розвивати власну особистість, неперервно самовдосконалюватися. А крім того, завжди трохи «розкручуватися» в полі можливостей, намагатися поширювати його межі, не погоджуватися з нераціональними, свавільними обмеженнями. Що це конкретно означає? Скористаймося прикладом зі сфери праці – найбільш загальнопоширеної форми людської активності. Прогресивність тут – це ретельність, висока продуктивність, раціональна організація, свідомі дисципліна, але й творчий неспокій, постійне підвищення кваліфікації, удосконалення майстерності, інноваційність. Отже, прогрес можна втілювати в життя і у **представницькій діяльності** – яка конструює поле суспільної гри, і в **реалізаційній діяльності** – яка щодня розігрується на цьому полі.

Запитаймо, врешті, у чому полягає, згідно з представленою концепцією, **прогресивність теорій, доктрин, ідеологій**. Відомо, що на людські дії суттєво впливають поширені в суспільстві концепції, панівні погляди на тему людської діяльності й соціальних умов, закономірностей і механізмів історії, шансів та перспектив на майбутнє. Погляди можуть або мобілізувати, стимулювати до дій, або, навпаки, паралізувати чи гальмувати. А ще, різні концепції прогресу мають зворотний вплив на людську активність, а отже, на шанси реалізації прогресу. Підштовхують людей також до дії і теорії на тему того, що їх до дії спонукає.

Сакральні концепції, які приписують волі Божій, а реалізацію прогресу вміщують у позаземному світі, сприяють поставі квієтизму і споглядання, поставі **«молись і будь покірний»**. Природним наслідком панування таких концепції є довготривала стагнація. Важко знайти кращий приклад, ніж стародавній Єгипет. Механістичні концепції, які стверджують автоматизм саморозвитку, еволюційної необхідності чи **«залізних законів Історії»**, ведуть до пасивності, фаталізму, настанови **«поживемо, побачимо»**. Історія так званого реального соціалізму, який будували на ідеологічному фундаменті марксівського детермінізму та фаталізму, дає, на жаль, достатньо промовистих прикладів. Катастрофічні концепції, що пророкують занепад і регрес, дають поштовх активізму в хаотичному, анархічному, часом деструктивному, під гаслом **«рятуйся, хто може»**. Вони легко стають самореалізованими пророцтвами, бо хаос і анархія раніше чи пізніше справді призводять до занепаду та регресу. Релятивістські й постмодерністські концепції, згідно з якими історія не має жодної логіки, все в ній випадкове, довільне, і неможливо сформулювати ані її закономірностей, ані передбачень, прямою дорогою ведуть до егоїстичного гедонізму, маніакального споживацтва, культу насолод, під гаслом **«живи сьогоднішнім днем, щоб отримати найбільше і найшвидше»**. Такий діагноз найбільш розвиненим суспільствам ставлять сьогодні багато критиків.

Спільною рисою згаданих вище теорій прогресу є те, що вони прогрес гальмують. Об'єктивно вони призводять – часто всупереч власним намірам – до соціального регресу. Практичні наслідки нового, заявленого тут поняття прогресу цілком протилежні. Воно мобілізує до активності, дає вихід відповідальності та оптимізму. Наказує: **«Іди і борися за здійснення твоїх мрій»**. Отже, активістська концепція прогресу якраз і є прогресивною у прийнятому нею ж сенсі – як ідея,

що мобілізує до дії, обґрунтовує потребу в діяльності, вказує напрям дій і організаторам публічного життя, і звичайним громадянам. Це ідея, що має немовби вбудований **механізм самореалізації**. Вона приводить до створення і зміцнення активного суспільства – єдиного, перед яким відкриваються шанси творчого самоперетворення, самовдосконалення, самореалізації, якщо коротко – перспектива соціального прогресу.

## Найважливіші поняття розділу

**БАГАТОЛІНІЙНИЙ РОЗВИТОК (ІНШИМИ СЛОВАМИ – МУЛЬТИЛІНЕАРНИЙ)**: такий, у якому різні послідовності змін мають лише загальний спільний напрям, але відбуваються по-різному, різними шляхами або траєкторіями, залежно від конкретних історичних та культурних умов цього суспільства.

**ОДНОЛІНІЙНИЙ РОЗВИТОК (ІНШИМИ СЛОВАМИ – УНІЛІНЕАРНИЙ)**: такий, у якому послідовність змін завжди відбувається одним і тим самим второваним шляхом, регулярною, немовби наперед визначеною траєкторією.

**ПРОГРЕС**: процес, який постійно наближує до такого стану суспільства, у якому реалізують якісь важливі суспільні цінності; до стану, який вважають сприятливим, слухним, справедливим, щасливим, гідним тощо.

**ПРОЦЕС**: тяглість, послідовність причиново обумовлених змін системи, які настають одна після одної і які називаємо фазами або етапами.

**РЕГРЕС**: процес, що віддаляє суспільство від стану, який вважають бажаним із точки зору загальноприйнятих у суспільстві цінностей.

**РОЗВИТОК**: спрямований процес, зумовлений ендогенними чинниками, у якому постійно підвищується рівень певних істотних змінних.

**СОЦІАЛЬНА ЗМІНА**: різниця між станом соціальної системи (групи, організації) в якийсь певний момент і станом тієї самої системи в інший момент.

**СОЦІАЛЬНІ УТОПІЇ:** уявлення про добре, щасливе, досконале суспільство майбутнього, настільки вкрай ідеалізоване, що стає цілком нереалістичним.

**СПРЯМОВАНИЙ ПРОЦЕС:** такий, у якому жоден етап не повторюється, а вся послідовність постійно наближає до якогось особливого майбутнього стану – «цілі», тобто кінця процесу.

**СТИБКОПОДІБНИЙ РОЗВИТОК:** такий, у якому після періоду нагромадження часткових, кількісних змін доходить до деякого порогу насичення, після якого настає принципова якісна зміна.

**ЦИКЛІЧНИЙ ПРОЦЕС:** такий, у якому через деякий час стан системи повертається до вихідного пункту, до свого початкового стану.



## Травма соціальних змін

Сучасна соціологія щоразу то більше засвоює уявлення про **динамічний стан суспільства**. Усі соціальні об'єкти, від малих груп до глобального суспільства, перебувають у безнастанному русі. Існують лише завдяки індивідуальним і колективним діям, тривають лише завдяки повторюваності таких дій, а розпадаються тоді, коли такі дії припиняються. Оскільки дії і конфігурації дій мінливі та плінні, соціальні об'єкти зазнають безнастанної зміни, є не статичними сутностями, а процесами. Як ми вже багато разів наголошували, до опису будь-якого соціального об'єкта краще підходить термін **«становлення»**<sup>1</sup>, аніж «існування».

Соціологічна інтерпретація соціальних змін також змінюється. Ототожнення змін із соціальним **прогресом** із часом поступається місцем ідеї **криз**, коли зміни виявляють свої негативні, часто незумисні наслідки в різних сферах суспільного життя. Врешті з'являється ідея, що сама собою змінність може підривати нормальний перебіг суспільного життя, бути стресом для членів суспільства та спричиняти стан своєрідної травми. Так формується третій підхід до соціальних змін – дискурс травми, який проаналізуємо в цьому розділі.

---

<sup>1</sup> P. Sztompka, *Society in Action. The Theory of Social Becoming*, Cambridge 1991: Polity Press. Tenze, *The Sociology of Social Change*, Oxford 1993: Blackwell.

## Від дискурсу прогресу до дискурсу травми

У класичній соціології XIX століття панував **дискурс прогресу**<sup>2</sup>: змінність визнавали не тільки як нормальний стан, але – до того ж – бажаним і таким, що постійно вдосконалює суспільство. Панували фетишизація й ідеалізація змінності: новизну, оригінальність, інновацію трактували як автотелічні цінності. Домінував **історіософський оптимізм**: світ постійно іде до кращого. Відбувалося узагальнення ідеї соціальних змін у її модерному розумінні.

Перші поправки до цього ідилічного образу з'явилися ще в XIX столітті. Спочатку Карл Маркс зауважив, що остаточний прогрес, у довготривалій перспективі, відбувається через повторювані кризи та регresi – суперечності, напруження, конфлікти, відчуження. Діалектична есхатологія Маркса (запозичена в Гегеля) вперше звернула увагу на те, якою є **ціна прогресу**, на другий, темний бік прогресу. Це ціна, яку людство платить немовби «на виплату», у моменти нагромадження напружень і конфліктів, які кожного разу передують революціям, що повертають, на щоразу вищому рівні наступної формації, прогресивний напрям суспільного розвитку.

Інші автори XIX століття, не піддаючи сумніву прогресивний характер формації Нового часу, вказують на окремі сфери, у яких плата за триумф модерності була найбільш болісна. Фердинанд Тьонніс побивався над втратою природних соціальних спільнот і спонтанних соціальних зв'язків (1887). Еміль Дюркгайм зауважив нормативний хаос, упадок моральних стандартів, одне слово – аномію (1897). Макс Вебер остерігав від перетворення максимально раціоналізованої та інструменталізованої організації модерного суспільства на «залізну клітку» бюрократії (1922). У XX столітті з'явилися нові мотиви вибіркової критики модерності: мотив «бунту мас» Ортеги-і-Гассета (1930)<sup>3</sup>, «самотності в натовпі» Девіда Рісмена<sup>4</sup>, екологічний і сировинний мотив, мотив перетворення війни й народодобивства на індустрію. Ця часткова критика в другій половині століття перетворилася на тотальне заперечення модерності. Виникли різноманітні **катастрофічні візії майбутнього**, категорія прогресу втратила сенс. Дискурс прогресу замінено **дискурсом кризи**,

<sup>2</sup> R. Nisbet, *History of the Idea of Progress*, New York 1980: Basic Books.

<sup>3</sup> J. Ortega y Gasset, *Bunt mas i inne pisma socjologiczne*, Warszawa 1982: PWN.

<sup>4</sup> D. Riesman, *The Lonely Crowd*, New Haven 1961: Yale University Press.



саме поняття кризи отримало новий сенс, відмінний від етимологічного, – говорили про хронічну, постійну й нездолану кризу.<sup>5</sup>

Однак навіть у цих крайніх формах предметом критики є зміст змін, що їх приносить із собою модерність: розглядають окремі, вибрані або більш тотальні негативні наслідки модерності в різних сферах – економіці, політиці, екології, соціальній структурі, системі цінностей, колективній ментальності і звичаях, культурі, повсякденному житті. Мало хто добачав, що негативні наслідки може приносити **зміна як така**, незалежно від її змісту, від того, що змінюється і в якому напрямі. Кожна соціальна зміна має свій баланс наслідків. Окрім наслідків – добрих чи поганих, прогресивних чи регресивних, – що їх приносить зміна з огляду на свій зміст, вона має також негативні наслідки, що випливають з того, що вона є зміною. Траплялися також **зміни з амбівалентним балансом**. Найбільш вражаючою була ситуація, коли зміни, прогресивні за змістом, із позитивними наслідками, мали другий, негативний бік, саме тому, що були змінами, які порушували стабільний порядок, який вони застали, переривали тяглість, порушували рівновагу, підривали навички і звички (приклади: переможна революція, очікуваний злам суспільного ладу, реформа правління). На перший натяк на таку парадоксальну можливість натрапляємо в Еміля Дюркгайма в понятті «**аномії успіху**»<sup>6</sup>.

Щоб представити негативні наслідки соціальної зміни як такої, не зважаючи на її зміст, варто ввести поняття **травми**. Цей термін, який спочатку застосовували в медичних науках, психіатрії та психоаналізі, дедалі частіше вживають метафорично в публіцистиці та буденному мисленні. Це симптоматично. Здається, що під кінець ХХ століття у щоденному досвіді, публічних дискусіях та в медіа з'являється новий критичний мотив щодо самої змінності життя, яку накидає модерна формація, розчарування темпом, обсягом і агресивністю змін. Цю інтелектуальну течію я окреслюю як **дискурс травми** – це третя точка зору на соціальну зміну, після дискурсу прогресу та дискурсу кризи.

---

<sup>5</sup> R. Holton, *Problems of crisis and normalcy in the contemporary world*, w: J. Alexander, P. Sztompka (red.), *Rethinking Progress*, Boston 1990: Unwin Hyman, s. 39–52.

<sup>6</sup> E. Durkheim, *Suicide*, New York 1951 [1897]: Free Press.

## Травматогенні соціальні зміни

Не кожна соціальна зміна стає приводом для травми, хоч потенційно кожна може мати такі наслідки. Травматогенного характеру найчастіше набувають зміни зі специфічними властивостями. Це, по-перше, зміни **раптові**, швидкі, бурхливі, що відбуваються за дуже короткий час. По-друге, це широкомасштабні зміни, що охоплюють одночасно **різні сфери** соціального життя. По-третє, це **глибокі, радикальні** зміни, які заторкують основні цінності, норми чи переконання спільноти. Вони можуть полягати в тому, що вкорінені цінності критикують або ставлять їх під сумнів, пропагують або накидають відмінні цінності, або, врешті, поширюють практики, які суперечать укоріненним цінностям. По-четверте, зміна мусить бути **несподіваною**, дивувати, шокувати. Виразними прикладами в історичному макромасштабі є революції, перевороти, злами суспільного ладу.

Травматогенна зміна – навіть якщо вона поступова, очікувана, радісно переможна – некорисно впливає на суспільство, означає дезорганізацію, дислокацію, виводить суспільство зі стану рівноваги. Які ж ділянки соціального життя найбільш вразливі до «травми зміни»? Тією найвразливішою соціальною тканиною є **культура** (універсум цінностей, норм, правил, взірців, символів, сенсів), бо саме їй притаманна найбільша інерційність, тяглість, закорінення у традиції чи колективній пам'яті, ритуалах, обрядах, звичаях і звичках. Культура – це сфера, де відбувається кодування тяглості й ідентичності суспільства. А на індивідуальному рівні найбільш чутливим є відображення культури в особистості індивіда, його інтерналізована **культурна ідентичність**, яка диктує йому вимоги щодо міцної, стійкої лояльності, зв'язків, навичок способів мислення і поведінки («відрухи серця», якщо вжити метафору Алексіса де Токвілля). Зміна, на нашу думку, має травматичні наслідки тому, що тяглість, певність, стабільність, безпека, передбачуваність соціальних ситуацій, а також міцність і однозначність власної ситуації в суспільстві й імперативи дій, що звідси випливають, становлять для людей цінність як таку, автотелічну, незалежно від змісту тих чи інших очікувань чи правил. Травму зміни, яка заторкує сферу культури, а в підсумку групову та індивідуальну ідентичність, називатимемо **культурною травмою**. Це явище стало надзвичайно частим і типовим наприкінці ХХ століття.

Двадцяте століття не без причини називають «століттям змін». Соціальні зміни пришвидшилися та глобалізувались у раніше нечуваних масштабах. Вони відбуваються щоразу швидше, а водночас охоплюють щоразу більший простір. Тим самим вони підвищили свій травматогенний потенціал, збурюючи, а іноді руйнуючи щоразу більшої кількості людей, щоразу більшою мірою і щоразу несподіваніше той «світ життя, який ці люди застали». Такий наслідок мають, очевидно, негативні зміни: забруднення середовища, хаотична урбанізація, ескалація воєн і геноцидів, масові переміщення населення, зростання злочинності, тоталітаризм та інші. Втім травматичний ефект мали і позитивні зміни: інформаційна та телекомунікаційна революція, зростання добробуту і споживчих можливостей, загальна доступність раніше елітарних благ, лібералізація звичаїв, демократизація у політиці, рівноправність статей тощо. Можна говорити про загальну «травму модерності», яка найсильніше проявилася внаслідок досвіду ХХ століття, а її виявом є посилення страхів, атмосфера неспокою, *malaise* (хвороби) кінця століття, клімат *fin de siècle* (кінця епохи).

Також ХХ століття принесло численні епізоди раптових, радикальних і непередбачених змін, які цілковито заслуговують назви стресових і шокуючих для чутливої культурної канви. Вони мали різний ступінь реальності. Були такі події, які виражалися в об'єктивних подіях, вели до реальної зміни ситуації груп чи спільнот і підриву їх культурної ідентичності. По-перше, дедалі більшого поширення набували культурні контакти, зіткнення та конфлікти різних культур, що мали різний ступінь гостроти – від колоніалізму, політики денаціоналізації, через місійну діяльність, «вестернізацію» чи «макдональдизацію»<sup>7</sup>, до культурного плюралізму і змішання культур. По-друге, соціальні спільноти потрапляли під вплив чужої культури внаслідок переміщення на орбіту її дії – міграцій, політичного вигнання. По-третє, з'являлися зміни в економічній та політичній системах, які змушували спільноти пристосовувати до них свої культурні правила й надавати їм адекватності в нових умовах, змінюючи правила, закорінені у традиції. Доброю ілюстрацією цього є трансформація, зорієнтована на розвиток ринкових відносин і демократії – у Східній Європі після падіння комуністичної системи.

Окрім реальних змін таких трьох типів, у ХХ столітті також відбувалися **зміни сприйняття**, інтерпретації подій та реальних практик і

---

<sup>7</sup> G. Ritzer, *McDonaldization of Society*, Thousands Oaks 1996: Pine Forge Press.

сучасності, і минулого. Наприклад, ревізії зазнавали певні традиційні оцінки (наприклад, Великої французької революції, відкриття Америки Колумбом, Громадянської війни у США), відбувалося переписування історії (наприклад, у Радянському Союзі на вимогу Горбачова), розвінчували героїчні міфи, з'являлися нові ідеї – наприклад, прав людини, фемінізму, плюралізму, політкоректності, які вимагали по-новому дивитися на минулі чи нові факти, пригадували давно забуті факти, актуалізувалися етнічні та релігійні традиції, приспані протягом кількох поколінь (наприклад, на Балканах, у пострадянських республіках, у Чечні).

Врешті відбувалися **суто віртуальні** зміни, лише уявлені, позбавлені будь-якої реальності, оперті на чутках, міфах, пересудах, стереотипах. І вони також спричиняли травматичні наслідки. Бо різниця між реалістичними і нереалістичними травмами в соціальному світі – не така важлива. Біль від них, а також мотиваційний вплив на людські дії можуть бути дуже схожими. Тут дуже доречна відома теорема Вільяма А. Томаса: «Якщо люди вважають якісь факти за реальні, то вони є реальними у своїх наслідках» (1927)<sup>8</sup>.

## Три рівні культурної травми

Поняття культурної травми застосовне до різних випадків, різного масштабу. Найнижчий рівень, який лежить поза сферою зацікавлення соціології, – це масштаб **індивідуальної біографії**. Із типовими травматичними ситуаціями стикаємося в сім'ї – хвороба чи смерть когось із близьких, народження дитини, одруження, розлучення. Не бракує їх і у професійній сфері: зміна посади, втрата роботи, усунення з посади, несподіване раптове підвищення, вихід на пенсію. Приклади з інших сфер життя – переселення до іншої місцевості, депортація, еміграція, арешт, судовий вирок. Усі ці приклади стосуються «стресових», раптових змін, які захоплюють зненацька, але в біографічному масштабі бувають також травматогенні зміни – повільні, довготривалі, які немовби накопичуються. Приклади: поглиблення алкоголізму чи наркоманії, хронічна невиліковна хвороба, поступовий розпад подружніх стосунків, а також

---

<sup>8</sup> Подаю за: R. K. Merton, *Social Theory and Social Structure*, New York 1968: Free Press, s. 475.

цілком універсальна травматогенна зміна, яка стосується всіх – старіння і його кульмінація – смерть. У всіх цих випадках руйнації зазнає наш стабільний світ навичок, звичаїв, севнсів.

Втім на властивому дослідницькому полі соціології ми опиняємося тільки тоді, коли розглядаємо **колективні травми**, які стосуються соціальних спільнот і які відбулися внаслідок травматогенних соціальних змін. У мікросоціальному масштабі йдеться, наприклад, про банкрутство фірми, убивство в школі, терористичний акт у місцевій спільноті, розпад футбольної команди. Все це швидкі, несподівані зміни. Однак у мікромасштабі відбуваються також довготривалі та повільні травматогенні зміни, які накопичуються аж до порогу гострої травми. Приклади – це наростання конфлікту та розпад місцевої спільноти, деморалізація військового підрозділу, зростання непотизму і корупції в політичній партії тощо. Тут дезорганізації чи деструкції зазнає групова культура, система цінностей, норм і переконань, які об'єднували спільноту, аж доходить до цілковитої втрати групової ідентичності.

Найскладнішим є третій рівень – макросоціальний; тут травмі підвладні цілі спільноти – етнічні, національні, регіони, цивілізації чи навіть усе людство, – а травматогенні зміни можна окреслити як **історичні**. Ми вже називали численні приклади травматогенних подій такого масштабу: війни, революції, злами суспільного ладу, економічні кризи, завоювання, колонізація, масова міграція тощо. Поряд із цими стрімкими, непередбачуваними змінами тут також є довготривалі процеси накопичення: перенаселення, зростання інтенсивності дорожнього руху, погіршення стану довкілля, поширення цивілізаційних хворіб, підвищення смертності, переповнення міст і перевантаження засобів комунікації, технологічне і споживацьке перенасичення тощо. Такі зміни, досягаючи певного порогового рівня, набувають травматогенного характеру, подібно як «стресові» зміни шкідливо позначаються на всій культурній канві й можуть загрожувати соціальній ідентичності в щонайширшому діапазоні.

Макросоціальні травматогенні зміни не обмежують свою деструктивну дію макрорівнем, а посередньо впливають на функціонування груп в мікромасштабі, а також на світ повсякденного життя людей, кожного зосібна. Говорячи метафорично – історія перекладається на біографію. Це чітко видно, коли приглянемося до недавніх історичних подій, які можна зачислити до категорії травматогенної зміни і які

добре ілюструють її амбівалентність – з одного боку, це зміна безсумнівно корисна, а водночас вона спричинила сильну культурну травму на всіх рівнях. Йдеться про фундаментальний злам соціального устрою у Східній та Центральній Європі, який називають «революцією 1989 року» і довготривалий процес трансформації, що настав після нього. У подальшому викладі я покликатимуся на «революцію 1989 року» як на джерело ілюстрацій, щоб впроваджувати категоріальні поняття і теоретичні гіпотези. Моя мета в цьому випадку – експлікувати загальну модель культурної травми, а не реконструювати її історично.

## Генеалогія культурної травми

У медицині, психіатрії, психоаналізі – звідки ми запозичуємо для потреб соціології категорію травми – це поняття вживають у двох різних значеннях. Іноді під травмою розуміють саму стресову, шоківу подію: нещасний випадок на дорозі, сексуальні домагання в сім'ї, подружня зрада, невірність друга, смерть батька. А іноді травма – це радше наслідки таких подій для організму або психіки – біль, образа, рана, хвороба тощо. По-різному трактують і тривалість травми. У психіатрії домінує погляд, що наслідків травми позбутися неможливо, у кожному разі неможливо їх подолати повністю, вони залишаються з людиною на все життя, щонайбільше – можуть бути приглушені або витіснені в підсвідомість. У медицині радше наголошують на виліковності травми у випадку вдалої – відповідної і своєчасної – терапії. Цілковите вилікування означає кінець травми.

Синтез цих різних точок зору стає можливим, якщо ми подивимося на травму в динаміці, як на **травматичний процес**. Фази цього процесу – це потенційно травматогенна подія, чинники, які актуалізують травму, немовби її запускають або посилюють; травматичний стан, який виражається в певних симптомах; антитравматичні заходи, яких вживають, щоб їй зарадити; і врешті, обмеження або повне подолання травми. Такий підхід не передбачає постійності травми, а трактує її як змінну, що залежить від різних конкретних умов.

А тепер почергово розгляньмо фази типового травматичного процесу, ілюструючи їх випадком посткомуністичної травми, яку започаткувала революція 1989 року. Вихідним, ініціюючим моментом

є соціальна зміна, що має потенційно **травматогенний характер**. Розпад комуністичної системи задовольняв усі перелічені вище критерії: це була швидка зміна, охоплювала всі сфери суспільного життя, заторкувала аксіологічні фундаменти соціальної системи, для більшості людей була несподівана й застала їх зненацька. Не треба додавати, що більшість сприйняла її з ентузіазмом і надією.

Посткомуністичний злам має, крім усього іншого, і культурний вимір.<sup>9</sup> Це означає, що люди приймають нову систему цінностей, норм, взірців, ідеалів – протилежну до тієї, яка панувала раніше. Це завдає удару панівній культурі, що виражається на двох рівнях. На рівні інститутів («соціальних фактів») з'являється **дезорганізація**, хаос, фрагментація, іноді – дуалізм, або ж, як це окреслює Дюркгайм, – аномія. На рівні особистості виникає культурна **дезорієнтація**, невпевненість щодо того, яких взірців поведінки треба дотримуватися, почуття «цивілізаційної некомпетентності»<sup>10</sup>, тобто відсутність необхідних навичок для того, щоб користуватися новоствореними інститутами. Ступінь дезорганізації і дезорієнтації залежить від кількох чинників. По-перше, від однорідності й **цілісності попередньої культури** та від того, наскільки її **сприйняли**. В усіх країнах реального соціалізму існував своєрідний культурний синдром повторення радянських взірців. Ця своєрідна «культура блоку [країн Варшавського договору]» творилася і вкорінювалася згори, через цілеспрямовану індоктринацію (яка, наприклад, наказувала безумовно й некритично коритися владі та поширювала егалітарні цінності), а також знизу – через спонтанні адаптаційні та захисні стратегії, що їх засвоювали громадяни (наприклад, культ пересічності або застосування правила «не виділяйся»). Там, де культура блоку здобувала монополію і була глибоко інтерналізована громадянами, шок після падіння системи був дуже сильний (приклад – Росія). Але деінде, наприклад, у Польщі, культурний шок був значно пом'якшений завдяки тому, що поряд із культурою блоку збереглися конкурентні синдроми – національно-католицька культура, з одного боку, і космополітично-західна, з другого, а до того ж сприйняття культури блоку тут було переважно поверхове, суто опортуністичне і слабко інтерналізоване.

<sup>9</sup> P. Sztompka, *The year 1989 as a cultural and civilizational break*, «Communist and Post-Communist Studies», t. 29, nr 2 / 1996, s. 115–129.

<sup>10</sup> P. Sztompka, *Civilizational incompetence. The trap of post-communist societies*, «Zeitschrift für Soziologie», zeszyt 2 / April 1993, s. 85–95.

По-друге, суттєвою є **глибина дисонансу**, тобто змістовної суперечності між попередньою і новою культурою. Культура блоку, з одного боку, і ринкова, демократична культура, до якої змушувала нова система економічних і політичних відносин, з другого, були з багатьох точок зору радикально протилежними. Наприклад, колективізм першої є в опозиції до індивідуалізму другої, пасивність і покірність долі зударяються з активізмом і прагненням успіху, патерналізм і претензії на отримання різних подачок неможливо погодити з вірою у власні сили та відповідальністю за своє майбутнє, безпека ніяк не парується з ризиком, конформізм – з інноваціями, послух владі – зі свободою тощо. Якщо коротко, то сформований за понад півстоліття реального соціалізму *homo sovieticus* і функціонально необхідний для нової системи *homo economicus* вzurюються на полярно протилежні культурні орієнтири. В культурі посткомуністичного періоду з'являється виразний дуалізм культурної спадщини соціалізму, яка триває ще деякий час, і новонародженої капіталістичної, демократичної культури.

По-третє, ступінь культурної дезорганізації та дезорієнтації залежить від того, чи передувала перелому ізоляція чи, навпаки, відкритість на **альтернативну культуру**, у нашому випадку – на культуру розвинутого Заходу. З одного боку, йдеться про доступність «демонстраційного ефекту», коли культурні взірці Заходу потрапляли в поле зору людей опосередковано, через медіа, фільми, телебачення, книжки, або безпосередньо – через подорожі, туризм, візити до закордонних родичів тощо. А з другого боку, йдеться про «ефект притягання», тобто панівну орієнтацію, у нашому випадку – традиційно прозахідну. Відносна відкритість польського суспільства до Заходу, в обох сенсах одночасно, робила нас більш готовими до інвазії західної культури і зменшувала глибину аномії після перелому 1989 року порівняно з іншими країнами регіону.

По-четверте, деструктивний вплив перелому на стан культури частково пом'якшується, якщо у старій системі існували своєрідні **анклави середовищ**, пов'язаних із культурою, яка має запанувати тільки в майбутньому. Тут ідеться про групи, які піддавали «випереджувальній соціалізації» і для яких західні суспільства стали центрами нормативної референції задовго до зламу. У нашому випадку це були космополітично налаштовані творчі середовища, зорієнтовані на капіталізм середовища «приватної ініціативи» та опозиційні середовища, які плекали демократичний етос. Об'єктивно будучи союзниками, вони творили своєрідну п'яту колону західної, ринкової і демократичної культури ще в часи панування



культури соціалістичного табору. Після зламу вони стали природним авангардом сприйняття і пропагування нових культурних взірців.

Культурна дезорганізація і дезорієнтація – це прямий наслідок травма-тогенної зміни в царині культури. Однак ця зміна має й інші наслідки. Зокрема, вона започатковує низку стихійних, а також і цілеспрямованих реформ у сфері соціальної структури, економічних інститутів, політичного устрою, громадських організацій і товариств, форм самоврядування тощо. А вже ці зміни можуть генерувати некорисні стани та ситуації у «світі повсякденного життя» – як свої неплановані, побічні наслідки. Потрапивши на тло культурної дезорганізації та дезорієнтації, вони можуть викликати, виявляти, актуалізувати чи посилювати травматичну напругу, перетворюючи її на справжню культурну травму.

Розгляньмо це на прикладі посткомуністичної трансформації. Процес інституційних реформ, будівництва інфраструктури ринку й демократії, пристосування права до нових умов принесли, як свої побічні наслідки, чотири типи явищ, суттєвих для значних сегментів суспільства: по-перше, появу нових форм ризику та загроз, по-друге, погіршення умов життя, по-третє, новий погляд на проблеми, які існували раніше; по-четверте, актуалізацію і ревізію пам'яті про вибрані події минулого. До першої категорії належать: зростання безробіття і страх залишитися без роботи, втрата соціального забезпечення і скорочення опікунських функцій держави, вибух злочинності, і нових форм організованої злочинності також, контакт із етнічно й культурно чужими групами, тобто з емігрантами, біженцями, сезонними працівниками. До другої категорії можна зарахувати зниження рівня життя значних груп населення (працівників промисловості, селянства), а також появу анклавів справжньої нужди, відносно престижеву деградацію деяких середовищ (науковців, учителів, людей творчих професій), довготривалу інфляцію, погане функціонування і важкодоступність для простих громадян послуг різних служб – адміністрації, поліції, судочинства, служби охорони здоров'я. До третьої категорії можна зарахувати гостре усвідомлення екологічних загроз, а також погіршення загального стану здоров'я суспільства, спричиненого багаторічним недбальством у цій сфері. І до четвертої категорії належить сфера «порахунків» з комуністичним минулим: проблеми люстрації, декомунізації, відповідальності за колаборацію з тодішнім режимом, співпрацю зі спецслужбами, проблема виправданості запровадження воєнного стану, слухності рішень Круглого столу, ролі полковника Куклінського тощо.

## Чинники-посередники

Накопичення таких травматогенних ситуацій або станів на тлі загальної культурної дезорганізації та дезорієнтації може призводити до появи **симптомів травми**. Може, але не мусить. Це залежить ще від двох груп опосередкованих чинників: доступних **інтерпретаційних схем** (визначення ситуації, референтних рамок, стереотипів) та **засобів** – індивідуальних, групових, середовищних, – які підвищують чутливість до травми або навпаки – знечують. У соціальному світі будь-яка об'єктивна ситуація стає важливою для людських почуттів і дій тільки тоді, коли їй надано якогось сенсу. А цей сенс люди черпають з того арсеналу сенсів, який вони застали і в якому зберігається в закодованому вигляді індивідуальний і груповий досвід, досвід середовища й усього суспільства. Ані потенційно травматогенна ініціальна зміна, ані травматогенні стани та ситуації, які вона запускає, не мають очевидного сенсу. Для одних злам 1989 року є перемогою та успіхом, вартим будь-якої ціни, для інших ціна перевищує цінність зміни. Одні дивляться на шанси виходу з труднощів оптимістично, інші загрузають у безнадії. Одні пригадують собі героїчні моменти в житті своєї спільноти та пропагують ідеологію надії, інші пам'ятають минулі невдачі й поширюють «синдром поразки». Одні порівнюють актуальну ситуацію своєї групи із попередньою і стверджують, що настало погіршення, інші дивляться на можливості індивідуального та групового просування, що відкрилися в нових умовах. Усе це є справа перспективи: якщо нас так тривожить безробіття, то це почасти тому, що раніше його не було; якщо ми відчуваємо загрозу з боку іммігрантів чи біженців, то між іншим і тому, що раніше кордони були для них закритими; якщо ми нарікаємо на те, що державні інститути мало займаються соціальною опікою, то це тому, що раніше певні соціальні привілеї були загальні й очевидні; якщо нас засмучують низькі заробітки, то це тому, що ми порівнюємо їх з Америкою, а не, наприклад, з Індією. Лише у світлі таких різних інтерпретацій, порівнянь, визначень об'єктивні факти починають шокувати, стають нестерпними і призводять до симптомів травми.

Інтерпретація травматогенних змін, станів і ситуацій є предметом спорів і протистоянь. Люди про це говорять, дискутують, сперечаються. Дебати переходять до медіа, публіцистики, а навіть деколи до літератури, кіно, театру. Із приводу усвідомлених суспільством травм можуть мобілі-

зовуватися соціальні рухи, виникати громадські організації, тематику травми можуть порушувати з різних перспектив політичні партії. Зрозуміло, що травми також стають предметом політичних маніпуляцій, масштаб і значення травм можуть перебільшувати або затушовувати, а іноді навіть навмисно конструювати без будь-яких підстав у житті конкретного суспільства.

Окремі індивіди, групи чи середовища не однаковою мірою піддаються дії травми; це залежить від того, якими вони володіють **засобами «захисту», «знечулення»**. Індивідуальна чи групова здатність адаптуватися до важких ситуацій, можливість впоратися із небезпеками залежать, як виглядає, від того, яким **капіталом – фінансовим, соціальним та культурним** – володіє певний індивід чи певна група. Гроші, контакти і знайомства, а також ґрунтована освіта й володіння різними навичками – це універсальні засоби, які можна вимінити на різні інші блага, щоб збільшити опірність до травматогенних станів і ситуацій та отримати шанс пристосуватися до них або навіть використати у власних інтересах. Якщо хтось має значні фінансові ресурси, то не мусить переживати за працю, може скористатися різними формами захисту від злочинців, купити собі ті послуги, які відмовилася виконувати держава, захиститися від інфляції вигідними інвестиціями. Якщо хтось має багато знайомств і контактів, то може легше дізнатися про різні можливості й нагоди, реалізувати вигідну трансакцію, отримати допомогу в разі виникнення труднощів. Якщо хтось має освіту та навички, то може використати їх у професійній праці, а якщо освіта достатньо висока й навички широкі – то легко перекваліфікується в разі змін на ринку праці.

## Симптоми травми

В описі травматичного процесу ми доходимо до появи симптомів травми, яка актуалізується, коли виконують вказані вище умови, що визначають баланс чинників, які їй сприяють або перешкоджають. Ці симптоми виникають у сфері орієнтації та суспільних настроїв.<sup>11</sup> До них належать, по-перше, **синдром браку довіри**<sup>12</sup> – і до публіч-

<sup>11</sup> A. Miszalska, *Reakcje społeczne na przemiany ustrojowe*, Łódź 1996: Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego.

<sup>12</sup> P. Sztompka, *Trust. A Sociological Theory*, Cambridge 1999: Cambridge University Press.

них інститутів, і до інших громадян. Його можна ідентифікувати за поведінковими ознаками (наприклад, за стратегіями заощадження та інвестування), а також за появою субститутів довіри – таких як корупція та гіпертрофована формалізація у бізнесі. Другий симптом – це пасивізм, **апатія**, почуття безсилля (показником тут може бути відмова від участі у виборах чи відсутність інтересу до громадських справ). По-третє, симптомом травми є орієнтація на нинішній день і скорочення часової перспективи щодо майбутнього. Із цим часто буває пов'язаний четвертий симптом: **ностальгія** за минулим, ідеалізування історії своєї спільноти, зокрема як протиставлення нинішній кризовій ситуації. П'ятий симптом – це розсіяне, невизначене **почуття неспокою**, страху, переляку, що часто супроводжується схильністю вірити різним чуткам, пліткам, фантазіям, вигадкам, міфам.<sup>13</sup> Різновидом цієї ситуації є шостий симптом – поява **«моральної паніки»**, палких масових дискусій, суперечок, а також мобілізація нових соціальних рухів як неадекватна реакція на ініціюючу подію, зазвичай одиничну й виняткову.<sup>14</sup>

Додаткову роль у генеруванні й підтриманні або, навпаки, пом'якшенні симптомів травми виконують два **параметричні процеси**, які протікають паралельно з описаними вище. Перший – це зміни в ширшому, регіональному або глобальному, **оточенні суспільства**. Йдеться, наприклад, про такі економічні тенденції, як господарський бум або навпаки – спад у світовій економіці, політика виробників нафти, висновки закордонних бірж, напрями й обсяг наданої економічної допомоги, рішення у справах повернення державного боргу, технологічні інновації, що збільшують або зменшують привабливість тих засобів, якими володіє певна країна тощо. Також ідеться про закордонні політичні тенденції, доброзичливі до нас або ворожі, воєнні конфлікти чи природні катастрофи, які спричинюють наплив біженців, поширення впливів міжнародних мафіозних злочинних груп тощо. Другий параметричний процес стосується демографічної субстанції суспільства. Він полягає у неминучих **генераційних змінах**, отій славнозвісній «естафеті поколінь». Тут криється найважливіший шанс подолати спадок минулої культури й подолати дуалізм, культурну дезорганізацію і дезорієнтацію. У міру того, як відходять покоління, які сформувала культура радянського блоку, доктринальний і адаптаційний вплив правил і взірців

<sup>13</sup> I. Wilkinson, *Anxiety in a Risk Society*, London 2001: Routledge.

<sup>14</sup> K. Thompson, *Moral Panics*, London 1998: Routledge.

реального соціалізму, починає домінувати покоління, народжене й виховане в умовах нової системи, капіталістичної та демократичної дійсності. Культура повертає собі цілісність і органічність.

## Як впоратися із травмою?

Люди по-різному реагують на культурну травму, мають різноманітні стратегії її подолання. **Індивідуальні стратегії** полягають у тому, щоб якнайкраще адаптуватися до умов: ефективно захистити себе від загроз, ізолюватися або ж виробити в собі нечутливість до їхнього впливу, знайти для себе певну нішу, у якій можна було б пережити важкі часи, вжити запобіжних заходів. Приклад – зведення стін, встановлення замків і сигналізації в будинках, наймання охорони для захисту від злочинців. **Масові стратегії** полягають у тому, що багато людей одночасно спонтанно виражають невдоволення чи спротив, але немовби тільки поруч одне з одним, без якої-небудь взаємодії чи взаємної комунікації. Приклад: вихід людей із протестом на вулицю, безчинства, акти групового вандалізму, підпали і грабування крамниць та автомобілів тощо. **Колективні стратегії** полягають в організації спільних цілеспрямованих дій, які запланували і якими керують провідники. Приклад: страйк, голодування, марш протесту, блокування публічних доріг, збирання підписів під петицією, благодійні акції тощо.

Типологію стратегій з погляду змісту дій можна побудувати через аналогію із класичною працею Роберта Мертона про адаптаційні реакції на аномію<sup>15</sup> та з аналізом суспільних реакцій на ризик Ентоні Гідденса.<sup>16</sup> Обидва автори розрізняють активні й пасивні реакції. До активних належить інновація, тобто краща адаптація, поліпшення індивідуальної чи групової ситуації стосовно травматичних умов чи загроз (Мертон), що Гідденс окреслює як **цінічний гедонізм**, тобто захланне користання з дня нинішнього, перш ніж настане катастрофа. Іншим, сильнішим, різновидом активної реакції є бунт (Мертон) або інакше – **активний протест** (Гідденс), що прагне ґрунтовної зміни умов та усунення джерел травми. До пасивних стратегій належить ритуалізм (Мертон) або інакше –

<sup>15</sup> R. K. Merton, *Social structure and anomie*, w: R. K. Merton on *Social Structure and Science*, P. Sztompka (red.), Chicago 1996: The University of Chicago Press, s. 132–152 (artykuł z roku 1938).

<sup>16</sup> A. Giddens, *The Consequences of Modernity*, Cambridge 1990: Polity Press.

**прагматичне прийняття** (Гідденс), тобто продовження традиційного способу життя, який спільнота застала, та ігнорування травматичних загроз. Іншим різновидом пасивної стратегії є самоусунення (Мертон) у двох формах: **пасивної відмови**, коли людина чи група піддаються травмі, або навпаки – коли вони пасивно покладаються на долю або на щастя і оптимістично сподіваються, що «якось воно буде».

Реконструкція фаз травматичного процесу дає змогу вирізнити типові цілі, на які можуть бути зорієнтовані різноманітні стратегії – активні й пасивні. І так, по-перше, це може бути спроба **інтерпретувати та реінтерпретувати** початкові зміни, щоб змінити їх сприйняття, а також реінтерпретувати травматогенні стани та ситуації. Метою стратегії в такому випадку є створення схем інтерпретації та визначення травми в колективній свідомості, а методом – інтенсивний дискурс довкола травми, посилення публічних дебатів та групової активності в напрямі зміни попередньої точки зору, прийнятої досі перспективи. Ми можемо бачити різні зусилля раціоналізувати травму, переконати, що вона є неминучою в перехідний період платою за важливі й корисні реформи. При цьому вказують, наприклад, на те, що минув надто короткий час після зламу, на масштаби безладу, який треба виправити, скупість доступних засобів, а водночас ідеалізують майбутні вигоди від реформ. Протилежний напрям пояснень – це виправдання труднощів наявності таємної змови, пошук «цапів-відбувайлів» та перекладання відповідальності на окремих осіб чи на певні групи. Ще інший напрям – це різні спокутні та реституційні заходи: розрахунки з комуністичним минулим, відшкодування покривдженням, повернення майна, яке відібрала держава. Протилежний напрям – це активне забуття, орієнтація на майбутнє, прагнення пустити в небуття й ігнорувати події комуністичного минулого, а також заперечення чиеїсь конкретної відповідальності за тогочасні обставини.

Другою метою стратегій, спрямованих на пошук виходу із травматичної ситуації, метою, яка також лежить у сфері групової свідомості, є подолання стану культурної дезорганізації та дезорієнтації. Активні зусилля докладають щодо **закріплення нових цінностей**, норм, взірців, що містяться в капіталістичній і ринковій культурі, а також щодо підтримання взірців традиційної народної і католицької культури, при одночасному викритті та розвінчуванні культурного спадку блоку (*homo sovieticus*). Одним із шляхів у цьому напрямі є послідовна консолідація ринкових і демократичних інститутів, завдяки чому створюється

контекст, що змушує застосовувати нові взірці мислення і дій. Керуватися правилами ринку та демократії стає просто вигідно, це починає виплачуватися і приносити користь, тоді як колишні взірці виявляються неадекватними до нової ситуації, починають завдавати втрат і призводять до негативних санкцій. Іншим шляхом є освітні, пропагандистські й інформаційні заходи, які мають переконати в перевазі нових взірців і показати дисфункційність старих навичок. Тут значну роль відіграє преса, телебачення, кіно, література.

Третьою метою стратегій із виправлення становища є вплив на побічні **травматичними стани і ситуації**, що виникли внаслідок ініціальної зміни – у нашому випадку через злам державного устрою. Тут ідеться про пом'якшення або усунення об'єктивних негативних, патологічних, кризових явищ. Сюди належить величезне різноманіття політичних заходів, що йдуть згори, а також спонтанних громадянських, самоврядних дій знизу, спрямованих проти зростання злочинності, безробіття, інфляції, бідності, погіршення здоров'я, неефективності управління і судочинства, проти корупції на інших конкретних болячок післяреволюційного періоду.

Четвертою метою стратегій, спрямованих на виправлення ситуації, є активна **підтримка параметричних процесів**, корисних для виходу з травми. З одного боку, йдеться про стимулювання і використання сприятливої міжнародної та глобальної ситуації, долучення до ширших структур – оборонних (НАТО), політичних (Європейський Союз), економічних та фінансових (світові ринки). Це дає змогу, по-перше, краще розв'язувати внутрішні травматогенні стани та ситуації, стимулюючи пришвидшення правових та інституційних реформ і збільшуючи ресурсні можливості, щоб розв'язати нагальні проблеми. А по-друге, дає почуття впевненості, тяглості, незворотності реформ і прозахідної орієнтації та гарантованої стабільності й безпеки, а це безпосередньо пом'якшує стан культурної дезорганізації та дезорієнтації, разом із пов'язаним із ним почуттям тимчасовості, непевності й загрози. До параметричних процесів, що сприяють подоланню травми, належить також зміна поколінь, коли замість покоління, деформованого культурним тренінгом реального соціалізму, приходять покоління, соціалізація якого відбувалася уже повністю в ринкових, демократичних умовах, через пропаганду нових культурних взірців. Хоч царина демографії, на перший погляд, не піддається безпосередньому втручання, але і тут

можна вказати на конкретні допоміжні стратегії, що сприяють пришвидшенню генераційних змін. Це буде, наприклад, активна молодіжна політика, відкриття освітніх і професійних можливостей і збільшення місць праці для молоді, агітація за більш ранній вихід на пенсію тощо.

Усі чотири названі напрями пошуку стратегій виходу стосувалися сфери культури, соціальних структур та інститутів. Остання, п'ята мета таких стратегій – це **збагачення суб'єктивних ресурсів** індивідів та груп, тобто тих різноманітних форм капіталу, що дають змогу краще захищатися від різних проявів травми або ефективніше діяти на випередження. У сфері **економічного** чи **фінансового капіталу** справжній вибух ініціативи та підприємливості, який еволюціонує у бік щоразу серйозніших інвестицій і підприємств, веде до формування дедалі численнішого й сильнішого середнього класу.<sup>17</sup> Ця група стає депозитарієм і пропагандистом нової – ринкової та капіталістичної – культури. У сфері **соціального капіталу** швидкий розвиток багатої мережі добровільних товариств, клубів, фондів, соціальних рухів та неурядових організацій заповнюють типову для періоду реального соціалізму «соціологічну порожнечу»<sup>18</sup>. Це дає змогу успішно організовувати групові заходи, скеровані проти травмогенних умов, а також зміцнює почуття вкоріненості, групової ідентичності, міцності, «пробивної сили» з боку окремих громадян. **Культурний капітал** зростає в результаті безпрецедентного освітнього буму, який протягом десяти років дозволив подвоїти кількість студентів у вищих навчальних закладах. Врешті капітал здоров'я, фізичний рівень суспільства поліпшується завдяки антинікотинним, антиалкогольним кампаніям та моді на різні фізичні тренінги та нові форми відпочинку, а також масові види спорту. У результаті всіх цих процесів, які збагачують капітальні ресурси суспільства, сама соціальна субстанція стає більш відпірною до травми.

## Подолання травми

Якщо схарактеризовані вище стратегії, спрямовані на те, щоб впоратися із травмою, достатньо ефективні, то травматичний процес може припинитися і настане вихід суспільства зі стану травми. У чому може

<sup>17</sup> E. Mokrzycki, *A new middle class?*, w: *Democracy, Civil Society and Pluralism*, C. Bryant, E. Mokrzycki (red.), Warszawa 1995: IFiS PAN, s. 219–238.

<sup>18</sup> S. Nowak, *System wartości społeczeństwa polskiego*, «Studia Socjologiczne», nr 4 / 1979.



полягати «кінець травми»? На суспільному рівні це означає появу послідовної, цілісної системи цінностей, норм, символів, переконань, а отже, **нової культури**, і її закодування у новій традиції, яку передають наступним поколінням. Це означає поширення нової культурної компетенції, тобто знання, прийняття і автоматичне застосування правил і взірців нової культури, які стають Токвіллевими «відрухами серця». Із цим пов'язана артикуляція виразної відродженої індивідуальної ідентичності, почуття власного місця у новій соціальній системі. Якщо травматичний процес починався з розбиття культури, то замикає його консолідація культури. Весь перебіг травматичного процесу можна підсумувати за допомогою схеми (див. Схему 21).

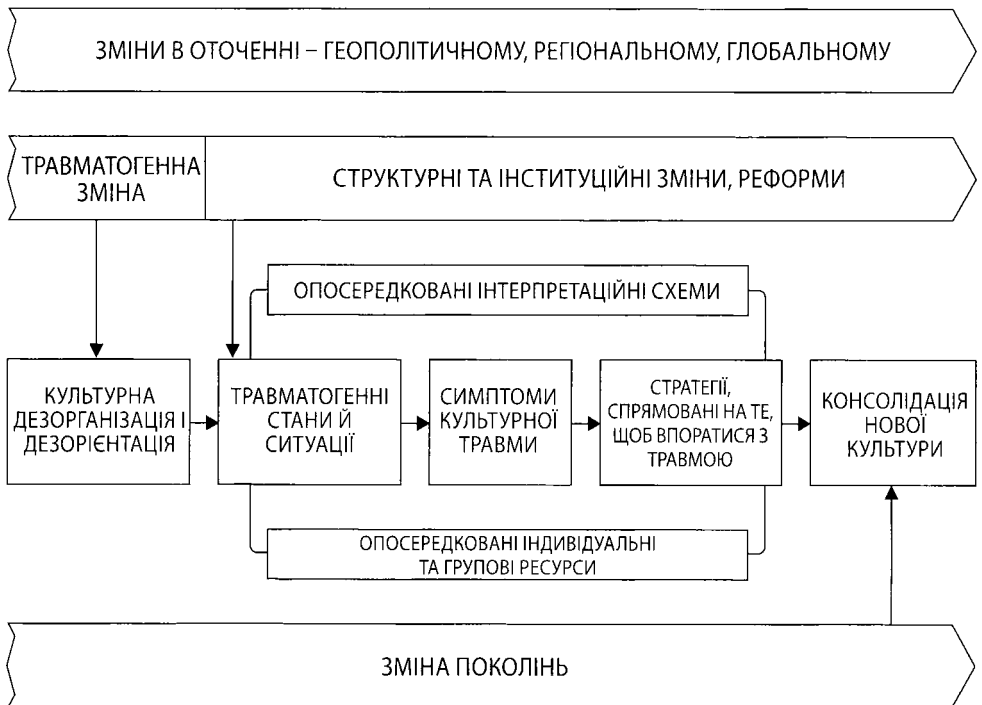


Схема 21. Травматичний процес

Травматичний процес, який ми описали, відбувається серед ширшого потоку соціальних змін і становить лише один аспект і одну фазу таких змін. Але він може мати суттєве значення для більш далеких змін.

соціальних процесів. Функція культурної травми може бути двоякою: конструктивною і деструктивною. Перший сценарій, конструктивний, полягає у тому, що травма стає важливою ланкою у формуванні, або ж, інакше, – у «**морфогенезі культури**»<sup>19</sup>. Отже, соціальна зміна, розбиваючи цілісність культури, яку вона застала, і генеруючи травматогенні стани й ситуації, спричиняє культурну травму, яка мобілізує суспільство до застосування різних стратегій виходу з такої ситуації. Якщо ці стратегії ефективні, то в результаті травма долається і відбувається консолідація нової культури. Травма виступає тут як чинник, що надає динаміки, стимулює, генерує творчий соціальний активізм, визволяє суспільну суб'єктність – здатність суспільства творчо самоперетворюватися.<sup>20</sup> Мабуть, добрим прикладом такого творчого процесу може бути прочитання в цьому світлі історії Сполучених Штатів, зокрема у світлі гіпотези «межі», тобто безнастанного тиску щоразу нових викликів. Другий сценарій, деструктивний, відрізняється від цього тільки на кінцевому етапі. Мобілізація суспільства може бути надто мала, а застосовані стратегії недостатньо ефективними. Тоді травма поглиблюється, наростає **культурна некомпетентність**, настає параліч суспільної активності, апатія, песимізм і самовідсторонення, а в підсумку втрачається індивідуальна та групова ідентичності. У перспективі це призводить до руйнування культури й розпаду суспільства. Історію великих імперій – давно минулих і цілком новочасних – на етапі їхнього упадку можна було б, мабуть, інтерпретувати на основі цього сценарію.

Від чого залежить те, у якому із двох можливих напрямів відбуватиметься розвиток – у напрямі конструктивному чи деструктивному, шляхом консолідації культури чи її дезінтеграції? Можна висунути гіпотезу, що існує якийсь важко окреслюваний **пороговий рівень культурної травми**, межа, до якої суспільство ще може протидіяти травмі, а за якою стає безсилим. Назвімо її межею суспільної опірності на травму. На підставі наведених вище міркувань можна вказати кілька гіпотетичних чинників, які можуть бути особливо важливими при визначенні цієї межі. По-перше, це характер зміни, яка ініціювала травму. Можливо, є певний масштаб зміни, її особливий **обсяг і глибина**, які дощенту розбивають традиційну культуру й паралізують можливу

<sup>19</sup> M. Archer, *Culture and Agency*, Cambridge 1988: Cambridge University Press.

<sup>20</sup> P. Sztompka, *Society in Action. The Theory of Social Becoming*, Cambridge 1991: Polity Press.

протидію. Але найсуттєвішим чинником тут є, мабуть, **раптовість** чи, навпаки, поступовість зміни, а також те, чи вона є цілковитою несподіванкою, чи хоч би почасти очікуваною і передбачуваною. Другий чинник – це **ступінь дисонансу** між новою культурою, яку несе зміна, що її започаткувала, та культурою, яку ця зміна застала. Йдеться про те, чи зародки нової культури наявні у традиційній культурі, чи вони там цілковито відсутні, а також чи зміна зачіпає ядро традиційної культури, основні її цінності, чи тільки периферійні правила та взірці. Третій чинник – це розмір травмованих груп. Суттєвим є те, чи травма має **універсальний** характер, чи **вибірковий**, чи вона зачіпає всіх, чи тільки декого, а також чи стосується головних груп, еліт, середовищ, які формують громадську думку, чи тільки периферійних груп. Четвертий чинник – це кількість і важливість негативних травматогенних станів і ситуацій, які опосередковано спричинила початкова зміна. П'ятий чинник – це шанси **індивідуальної адаптації**: ступінь відкритості й мобільності суспільства, доступні канали просування, можливості професійної переорієнтації тощо. Шостий чинник – це **суспільні засоби та ресурси**, доступні для захисту від травми чи для того, щоб впоратися із травмою: матеріальний достаток суспільства, рівень освіти, почуття суспільної солідарності, дієздатність організацій, інтелектуальні та моральні кваліфікації еліт, наявність харизматичних лідерів, героїчні традиції подолання труднощів у минулому, живі в пам'яті суспільства. Сьомий чинник – це сприятлива **геополітична ситуація**, вигідні союзи, корисні економічні та політичні тенденції в регіональному та глобальному масштабі.

## Найважливіші поняття розділу

**АМБІВАЛЕНТНІСТЬ ЗМІНИ**: ситуація, коли соціальна зміна спричинює одночасно позитивні та негативні наслідки.

**АНОМІЯ УСПІХУ**: ситуація, коли раптове збагачення призводить до порушення звичних способів поведінки, рівня очікувань і бажань, споживацьких взірців.

**ГРУПОВІ ТРАВМИ**: травми, яких зазнає і які переживає все суспільство, через що вони стають предметом публічних дискусій чи мистець-

кого вираження, а навіть можуть призводити до групових дій чи мобілізації соціальних рухів.

**ДИСКУРС КРИЗИ:** наголошення на негативних наслідках змін у різних сферах соціального життя – головно непланованих і неочікуваних.

**ДИСКУРС ПРОГРЕСУ:** апофеоз соціальної змінності як однозначно прогресивного явища, яке завжди приносить поліпшення, вдосконалює суспільне життя.

**ДИСКУРС ТРАВМИ:** звернення уваги на такі наслідки соціальних змін, як дестабілізація, дезорганізація та дезорієнтація, які виникають незалежно від змісту змін, а отже, і змін, у дечому прогресивних.

**ІНДИВІДУАЛЬНІ СТРАТЕГІЇ:** спроби впоратися із травмою за допомогою індивідуальних ресурсів або шляхом адаптації до травматичної ситуації.

**КАТАСТРОФІЧНА ВІЗІЯ МАЙБУТНЬОГО:** вкрай песимістичний сценарій суспільного розвитку, опертий переважно на простій екстраполяції наявних негативних тенденцій.

**КОЛЕКТИВНІ СТРАТЕГІЇ:** спільні скоординовані та організовані реакції групи на травматичну ситуацію.

**КУЛЬТУРНА ТРАВМА:** стрес, спричинений соціальною зміною, що зачіпає сферу культури, а в підсумку впливає на групову та індивідуальну ідентичність.

**МАСОВІ СТРАТЕГІЇ:** спонтанні реакції групи на травматичну ситуацію.

**МОРАЛЬНА ПАНІКА:** палкі масові дискусії, суперечки, а також вибухи групових акцій чи навіть організація соціальних рухів як реакція на подію, зазвичай поодинокую й виняткову, яка збудує публічну думку.

**МОРФОГЕНЕЗ КУЛЬТУРИ:** виникнення, артикулювання, кристалізація і поширення нових взірців, правил, норм, цінностей, символів, ідей.

**ПАРАМЕТРИЧНІ ПРОЦЕСИ:** економічні, політичні чи демографічні процеси, що відбуваються незалежно від травматичного процесу, але суттєво впливають на напрям розвитку й шанси подолання травми.

**ТРАВМАТИЧНИЙ ПРОЦЕС:** процес виникнення, поширення і вкорінення травми, а потім – започаткування стратегій, спрямованих на подолання травми.

## Розділ 23

# Час у суспільстві

У динамічній концепції соціального життя, де його розуміють як безперервну **активність** людей, постійні **зміни** й певні **процеси**, великого значення надають проблемі часу. Тут час – обов'язковий аспект соціальної дійсності. У повсякденному сприйнятті час – це якась неокреслена субстанція, у рамках якої відбувається людське життя і всі його процеси. Час – це контекст усякої дійсності, еманация природного порядку речей. Філософи потрактували час радше як **спосіб мислення** про світ, а не як певну **характеристику світу**, як властивий людям спосіб організації спостережень і досвіду або, за визначенням Іммануїла Канта, як «категорію пізнання». Соціологи, а зокрема представники класичної французької соціологічної школи – Еміль Дюркгайм, Марсель Мосс, Анрі Юбер, Моріс Альбвакс – перенесли дослідження часу в ще іншу площину. Вони оголосили час «соціальним фактом», **еманацією соціального життя**, що твориться завдяки колективним людським формам буття. Час є не так універсальною категорією пізнання, як соціальним конструктом. Водночас він має зворотний вплив на колективну людську практику, регулюючи і спрямовуючи людські дії. Час виражає **ритм соціального життя**, але водночас він цей ритм визначає. Пов'язаний із різноманітними культурами, час набуває тієї або іншої іпостасі. Він є культурно, а отже, й історично відносний. Різні суспільства «живуть у різних часах», як говорили творці французької школи. До того ж, це стосується і менших структур у рамках суспільств – груп, організацій,

навіть різних царин соціального життя – сім'ї, економіки, політики тощо, яким притаманне своє особливе відчуття часу.

При такому розумінні час – це не субстанція, а мережа відношень, які віддзеркалюють, а також формують специфічні, часові залежності між явищами, подіями чи соціальними діями. Найважливішими є відношення трьох типів: наступності («до і після»), лінійні послідовності унікальних, не повторюваних, спрямованих подій, а також цикли повторюваних подій, які через певний період повертаються до початкового стану.

У цьому розділі, приймаючи і методологію Еміля Дюркгайма, ми проаналізуємо соціологічне поняття часу – спочатку як контексту, у якому відбуваються всі соціальні явища, а потім – як особливо важливого, навіть визначального компоненту соціальної зміни.

## Час як мірило соціального життя

Усі соціальні явища звершуються в часі: стаються в якийсь **момент** і **тривають** деякий період. Жодне соціальне явище не є цілковито ізольоване, поодиноке чи окреме. Всі явища якимось між собою пов'язані. Однією з форм такого зв'язку є **послідовність**: ланцюжок явищ, які настають по черговому одне за одним (як пам'ятаємо з попереднього розділу, ланцюжок змін, пов'язаних причинно-наслідковою залежністю, називаємо **процесом**). Такі послідовності виникають на всіх рівнях соціального життя. В історичному макромасштабі, наприклад, після війни настає капітуляція, потім – мирний договір, потім – відбудова з руїн. Після виборів президента настає присяга, прийняття функцій, а потім – різноманітні події під час каденції. Економічна криза призводить до інфляції і безробіття, а відтак – до зниження рівня життя, до різних форм масових протестів, іноді навіть до революції. У масштабі індивідуальної біографії людина, підросши, іде до школи, потім – до університету, потім – на роботу, потім – на пенсію. Після укладення подружжя і створення сім'ї народжуються діти, далі їх виховують, вводять у світ. А в мікромасштабі щоденного життя після вставання з ліжка – ранковий туалет, сніданок, добирання на роботу, потім – перерва на обід, повернення додому, телевізор, вечеря, сон. У всіх цих прикладах окрема подія завжди є ланкою в якійсь послідовності, елементом якогось

процесу, стається **після** якоїсь попередньої події і **перед** якимись наступними подіями. А отже, вона відбувається в певний момент, поміщена в певному місці часової послідовності подій, які їй передували і які настануть опісля. Можна сказати ще інакше: кожна подія має свою **часову локалізацію** – час, у якому вона сталася, відносно інших подій чи явищ – раніше, пізніше або синхронно.

Втім коли ми придивимося уважніше до кожного соціального явища чи події, то зауважимо, що вони мають своє місце не тільки в такій зовнішній послідовності, але й самі містять якусь послідовність. Кожне явище триває деякий час – має певну протяжність у часі, тобто його можна розкласти на певні **стадії** або **фази**, які настають одна після одної. Те, що раніше, у першому наближенні, ми трактували як окремі події в рамках ширшої послідовності – війна, економічна криза, шкільне навчання, сніданок, добирання на роботу – тепер постає як складна **послідовність подій**. Війна, як знаємо із середньовічної історії, може тривати 30, а то й 100 років. Спад виробництва – іноді десятиліття. Шкільне навчання – упродовж всього дитинства. Сніданок із сім'єю займає півгодини. Подорож літаком може тривати багато годин. У цих прикладах часові масштаби дуже різняться, але кожне соціальне явище має якусь **тривалість**.

Чи ми трактуємо його як окреме явище, чи як послідовність явищ, залежить від прийнятої точки зору. Те, що з однієї точки зору є епізодом, з іншої – тривалим процесом. Переліт через Атлантичний океан – це окремий факт для оператора авіаліній, але довготривалий процес для пасажирів. Битва – це епізод для воєнного стратега, але не для солдатів в окопах. Будівництво фабрики – це поодиноким інвестиція з перспективи великої корпорації і надзвичайно складний процес у масштабі виконавців. Отже, немає позачасових соціальних явищ – і в сенсі локалізації в певному моменті часу, і в сенсі певної часової протяжності. **Послідовність і тривання** – це дві фундаментальні властивості всіх соціальних явищ.

Третю властивість метафорично окреслюють як неблаганний «**хід часу**». Під цим розуміємо те, що хоч би що ми робили чи хоч би що занедбали й перестали робити, зміни та процеси довкола нас не припиняються, і ми можемо хіба що або за ними встигати, або ж залишитися позаду. Наша пасивність не може врятувати нас від «ходу часу», бо різні процеси відбуваються довкола нас у суспільстві, незалежно від нас, і

ми не можемо від них ізолюватися. Так само, як не можемо стримати хід біологічних процесів, і що якийсь час відкриваємо в нас самих отой невблаганний «хід часу». А в соціальному вимірі, який цікавить соціолога, ми можемо не мати водійських прав, не розумітися на комп'ютерах і не вчити іноземних мов, але так чи інакше опинимось всередині автомобільної цивілізації, світу інтернету та глобалізації. Можемо нехтувати швидким темпом індустріалізації і руйнування середовища, але нам доведеться дихати отруєним повітрям. Хоч би як ми хотіли залишитися дітьми, одного дня на нас впадуть обов'язки дорослої людини.

Четверта властивість – це **незворотність** часових послідовностей, тобто той факт, що, образно висловлюючись, стрілка часу вказує лише один напрямок. Як каже прислів'я, минулого конем не наздоженеш. Якщо щось сталося, то воно сталося, і це неможливо скасувати. Якщо ми щось зробили, то вже цьому нічим не зарадиш. Можна, звісно, старатися обмежити наслідки наших минулих дій, компенсувати втрати, яких ми зазнали, висловити жаль, каяття тощо, але це вже інші, наступні дії, які – так само, як і попередня – також є незворотні. Якщо ми про щось дізналися, щось пережили, щось подумали, то це акумулюється в нашому досвіді та в нашій пам'яті. Звісно, згодом ми можемо про це забути, намагатися витіснити зі свідомості, вигадувати різні виправдання чи раціоналізувати – але це вже інші, наступні психічні процеси (їх глибоко аналізують психоаналітики), які не ліквідовують того, що ми пізнали раніше. Людське життя, а тим самим життя соціальне, іде в одному напрямку, бо такою незворотною послідовністю є сам біологічний і психічний процес, який є його основою. Неможливо ставати молодшим, а можна тільки старіти, неможливо знову бути дитиною, неможливо наново народитися, зате кожного з нас чекає непевне майбутнє і певна смерть. Це поетично висловив ще в античності Геракліт: «Неможливо двічі увійти в ту саму річку».

Звідси випливає п'ята властивість кожного соціального процесу: розрізнення **минулого, теперішнього й майбутнього** – того, що сталося, що стається тепер і що станеться. Різниця між цими поняттями пов'язана з різним сприйняттям серед членів суспільства, різним типом визначеності та різним ступенем впливу з боку діючих індивідів. По-перше, минуле є для людей предметом **пам'яті**, усних переказів чи – відколи винайдено писемність – записаних, зафіксованих. Теперішність є предметом живого **досвіду**. Майбутнє є предметом **уяви**, намірів,



планування. По-друге, минуле – вже раз і назавжди визначене, незалежно від того, чи ми знаємо про обставини, які його спричинили, і від того, як ці обставини інтерпретують історики. Теперішність – це сфера різних впливів, наслідок яких щойно «творюється». Майбутнє – відкрите в тому сенсі, що воно може піти різними шляхами, згідно з різними сценаріями. І по-третє, на минуле ми впливу не маємо, історію – в сенсі подій, що відбулися, – ми не змінимо, хоч можемо писати різні «історії» – різні окремі повідомлення про минулі події. Теперішність – це результат наших дій і нашої бездіяльності, вона твориться з того, що ми всі разом і кожен зокрема робимо та думаємо. На майбутнє маємо лише потенційний вплив, бо те, який із можливих сценаріїв реалізовується, залежить не лише від наших дій у майбутньому, але й від дій інших людей, а це сьогодні невідомо.

І шоста властивість – це **безупинність переходу** між цими трьома часовими просторами. Образний вислів, що сучасність – це тільки «точка зустрічі минулого та майбутнього», несе в собі суттєве спостереження про безупинність усіх соціальних процесів. Ідеться про те, що в кожен момент теперішнє стає минулим, а майбутнє стає теперішнім. Майбутнє непомітно стає теперішнім, а теперішнє – минулим. Погляньмо на найпростішу взаємодію: коли я розмовляю, то те, що я цієї миті говорю, стає уже фактом минулого, а те, що скажу за мить, буде реалізацією однієї з можливих майбутнім відповідей на те, що говорить – а точніше: що говорив за мить до цього – мій партнер. Подібно, коли я закінчив писати це речення, то це вже стало, строго кажучи, минулим, а те, що я пишу цієї хвилини, є актуалізацією одного з можливих, створених моєю увагою формулювань на тему соціальної ролі часу.

## Час як один з аспектів соціальної зміни

Попри те, що час – необхідний вимір соціального життя в усіх його проявах, поняття часу все ж найтісніше пов'язане із **соціальними змінами**. Як ми пам'ятаємо з Розділу 21, час є конститутивним, визначальним чинником соціальної зміни. Соціальну зміну ми визначали як різницю між станами суспільства (групи, спільноти, організації, глобального суспільства тощо), яка виникла за певний **час**, від одного моменту до другого. Іншими словами, соціальна зміна – це відмінність

між тим, що було до того, і тим, що стало опісля. Отже, зміна відбувається в суспільстві завжди; неможливо уявити собі два часово різні стани суспільства, які були б цілком ідентичними. Будь-яка стабільність завжди є справою відносною, залежною від системи координат і від потреб, з погляду яких визначаємо цю стабільність. Але навіть коли ми говоримо про стабільність чи про стагнацію, то відносимо це до якогось періоду. Нам йдеться про незмінність (чи принаймні позірну незмінність) певних чинників на якомусь часовому проміжку. Історик може вважати деякі давні суспільства стабільними в тому сенсі, що основні умови життя залишалися практично незмінними сотні років, тоді як у сучасному суспільстві цивілізаційні, технологічні, звичаєві зміни відбуваються настільки швидко, що протягом одного життя соціальне довкілля може змінюватися радикально й багаторазово. Соціальний антрополог говорить про традиційні, «холодні» суспільства, у яких зміни відбуваються повільно, і про «гарячі» суспільства, які бурхливо змінюються. Це також стосується сегментів всередині кожного суспільства, інститутів, структур, організаційних форм, складу груп тощо. Право загалом змінюється швидше, ніж техніка, звичаї – повільніше, ніж політика. Католицька Церква зберігає більшу постійність, ніж мінливі економічні уклади. А суспільство, відкрите для іммігрантів, – наприклад, американське – змінює свій етнічний, расовий склад швидше, ніж ізольоване, автохтонне суспільство, наприклад, Ісландія, де постійність популяції дає біологам змогу проводити унікальні дослідження незмішаних генетичних кодів.

## Кількісний та якісний час

Час соціальних подій і явищ має подвійну характеристику: «кількісну» і «якісну», виступає як «зовнішній» або «внутрішній». **Кількісний час** служить зовнішньою мірою подій і процесів та вносить певний порядок у їхній хаотичний, спонтанний перебіг. Це допомагає краще орієнтуватися в соціальному середовищі, координувати дії індивідів. Це час конвенційний, проградуєований у той спосіб, який диктують інструменти, що використовують для вимірювання часу, – годинники й календарі. Ці інструменти дають змогу приписати різним подіям і процесам певну годину й дату, а також порівняти їхню трива-

лість, швидкість, інтервал між ними, ритм тощо. Завдяки цьому можна побачити, які події є одночасними, які настають одна після одної і через які проміжки часу. Іншими словами, це дає змогу локалізувати явища в часовому аспекті, а також зважаючи на це їх координувати. Чи можлива була б академічна лекція, якби студенти і професор не зустрілися о тій самій годині? Чи можлива була б подорож залізницею, якби машиніст не прибув на роботу і не під'їхав на перон саме тоді, коли цього очікували пасажирів? Чи можливе було б промислове виробництво, якби робітники не з'явилися одночасно біля конвеєра? Що складніше суспільство, то важливіше значення має часове упорядкування та узгодження дій. У сучасному суспільстві жодна група чи організація не може обійтися без вимірювання часу. Уявімо собі авіакомпанію без графіка польотів, банки та крамниці без визначених годин, коли вони відкриті для клієнтів, школу без розкладу уроків, фабрику без визначеного часу праці.

У всіх цих випадках говоримо про зовнішній час, оскільки явища та події, хоч би який був їхній характер, просто розміщуються тут у певні рамки, які окреслили спостерігачі, координатори чи учасники, а до того ж рамки **конвенційні** – які не залежать від суті цих явищ і ними не визначаються. Історія годинників і календарів почалася як пошук точок відліку, які допомогли б ствердити одночасність певних подій. Природно такі точки відліку надавали астрономічні явища, сходи і заходи Сонця, день і ніч, фази Місяця, припливи та відпливи морів, цикли кліматичних змін. Якесь просте уявлення про світанок, ранок, полудень, пополудень, вечір, ніч як про постійно повторювані етапи кожного дня люди мусили мати навіть у найпримітивніших суспільствах. У стародавній Греції запровадили поділ на дванадцять годин. Але поділ години на 60 хвилин і кожної хвилини на 60 секунд – це досягнення середини XIV століття. Поява землеробства та городництва зробила людей більш чутливими до циклу вегетації рослин, пов'язаного із зміною пір року. У рибальських суспільствах зауважили ритм припливів і відпливів, що корелював із 29,5-денним циклом фаз Місяця. Біологічна потреба людини відпочити після певного періоду праці започаткувала ідеї тижня: 8-денного в Римській імперії, 7-денного в юдео-християнській традиції, 10-денного в Китаї, 5-і 6-денного в деяких частинах Африки та Центральної Америки. На природні основи вимірювання часу наклалися соціальні конвенції, які, підтримані довгою традицією, стали такими самими зобов'язальними й очевидними, як природні цикли. Тижневий період відповідав

господарській потребі мати ярмарок чи торги, для яких було визначено конкретний день тижня. День відпочинку поєднався з релігійною потребою в молитві й участі в релігійних ритуалах: неділею в християнстві, п'ятницею в ісламі, суботою в юдаїзмі. Християнська релігія запровадила ще й так званий поділ літургійного року, а в монаших спільнотах – монастирський щоденний цикл молитов у різні пори дня, так добре описаний в «Імені Троянди» Умберто Еко.

Залишилося винайти інструменти, які б віддзеркалювали ці природні чи соціальні цикли, відриваючи вимірювання часу від конкретних спостережень і замінюючи це відчитуванням показів якоїсь шкали. Найпростіше віддзеркалення руху Сонця давав сонячний годинник, відомий у Вавилоні та Єгипті тисячі років тому. Рівні проміжки часу в менших масштабах відмірювало пересипання піску в клепсидрі – інструменті, який також був сконструйований у глибоку давнину. Однак механічний годинник, із тягарцевим приводом, з'явився у Європі аж у середині XIV століття, згодом – маятниковий годинник, а тільки-но в середині XIX століття на ринку з'явився швейцарський та американський особистий годинник, який досі є наймасовішим, найпоширенішим і найчастіше використовуваним технічним пристроєм. Британський соціальний антрополог Джек Гуді вважає, що годинник і календар становлять технічний фундамент сучасної суспільної формації, і вони мають навіть більше значення, ніж парова машина чи електродвигун.

Зв'язок між годинниковим часом – кількісним, або ж зовнішнім, – та ритмом подій і процесів виявився цілковито розірваним. Дивлячись на годинник, ми читаємо цифри на циферблаті та знаємо, скільки ще до кінця роботи, незалежно від того, наскільки ми втомлені, скільки роботи виконали, що нам ще треба зробити. Ми дивимося в календар і знаємо, що тепер весна, навіть якщо через якісь кліматичні аномалії за вікном іде лапатий сніг.

Абсолютно іншим є внутрішній або **якісний** час. Адже певні явища, події і процеси можуть мати особливі, іманентні часові властивості. Тоді час стає їхньою онтологічною рисою, а не тільки чимось таким, що впорядковує їх ззовні. Якщо досі ми говорили про «події, що відбувалися в часі», то тепер говоримо про «час, який міститься в подіях». Кількісний час годинників і календарів стосується не лише соціальних подій і явищ – він так само служить й вимірюванню часових характеристик астрономічних та фізичних явищ, хімічних реакцій, біологічних процесів. Натомість

якісний час – різний для різних сфер дійсності. Тільки коли ми аналізуємо тимчасові, онтологічні властивості соціальних явищ, то говоримо чітко про **соціальний час**. Про які онтологічні властивості йдеться?

Отож соціальні події та процеси різняться між собою такими часовими характеристиками: по-перше, **тривалістю**: вони можуть бути за своєю природою коротшими або довшими. Порівняймо, наприклад, вуличні безлади та війну, державний переворот й економічну депресію. По-друге, **темпом**: вони можуть відбуватися швидше або повільніше. Порівняймо технічні інновації і процес емансипації жінок, законодавчі реформи та звичаєві зміни. По-третє, **ритмічністю**: вони можуть відбуватися регулярно, через певні інтервали часу, або випадково й хаотично. Порівняймо впорядкований цикл землеробської праці і спонтанну мистецьку творчість, систематичні флуктуації дорожнього руху протягом дня з постійними «годинами пік» і непередбачувані коливання кон'юнктури на біржі. По-четверте, вони можуть ділитися на природні **фази чи етапи**, нав'язані природними чи соціальними обставинами. Час праці та відпочинку переважно корелюється з фазами дня і ночі. Відпустку більшість людей проводить тоді, коли є найкраща погода, а отже, у нашому кліматі – влітку. Землеробська праця має свої етапи сіяння, збирання врожаю тощо, які залежать від пір року: зими, весни, літа, осені. В інших випадках фази мають соціально сконструйований і нормативно приписаний характер: наприклад, світський час звичайної щоденної активності і святий час – періоди релігійних обрядів, посту, Адвенту, Рамадану, Різдва, Великодня тощо. В університеті є час викладів і час екзаменаційної сесії. У сімейному житті – «медовий місяць» і періоди жалоби. У торгівлі – пора закупів і, як говорять торговці, «мертва пора». У готельному бізнесі є сезон і є несеzon. У спорті період футбольних чемпіонатів інший, ніж хокейних, а ще інший – ніж у спідвеї. Турніри Великого шолома в тенісі мають свою циклічність, а розіграші Ліги чемпіонів у футболі – свою.

## Час у суспільній свідомості та в культурі

Як надзвичайно важливий і всюдисущий чинник соціального життя, час мусив знайти своє віддзеркалення у свідомості – мисленні, мотиваціях, поставах людей. **Сприйняття часу** – це, безумовно, універсальний

досвід. Однак люди дуже відрізняються одні від одних «почуттям часу», тобто розпізнанням часового моменту (наприклад, коли без годинника знають, котра година), визначенням часу, який спливає після певних подій («це сталося три роки тому»), оцінкою часу, потрібного на реалізацію завдання («закінчу писати цю книжку за місяць»), здатністю ділити певний час на інтервали (наприклад, при плануванні робочого дня). Одні люди – зациклені на пунктуальності, інші – постійно запізнюються. Одні «мають час» на все, іншим завжди часу бракує. Такі індивідуальні відмінності вивчає психологія часу.

Для соціолога важливішими є ті відмінності між суспільствами, котрі спричинені різним **культурним віддзеркаленням часу** в символах, цінностях, правилах, взірцях та нормах, що їх поділяє вся група. Значну увагу такій культурній релятивізації часу приділили Пітирим Сорокін та Роберт Мертон, які навіть ввели поняття «соціокультурного часу»<sup>1</sup>. Результатом відмінностей між культурами є глибоко вкорінені **культурні «часові профілі»**, якими характеризуються різні групи. Вони позначаються на всьому стилі життя суспільств, локальних спільнот, соціальних груп. Щоб переконатися у їх великій різноманітності часових профілів, достатньо порівняти сучасну американську культуру з мексиканською, німців з італійцями, Швецію з Нігерією. А в історичній перспективі досить порівняти традиційне землеробське суспільство з сучасним міським промисловим суспільством. Саме капіталізм запровадив акцент на максимально ефективному використанні часу, на економії часу, пунктуальності – поставу, суть якої виражає відомий вислів Бенджаміна Франкліна «Час – це гроші».

Однак відмінність часових профілів стосується не тільки цілих суспільств, а й, наприклад, професій. Є професії, для яких точність у часі – головна річ, це – пілоти пасажирських літаків, машиністи поїздів, авіадиспетчери, менеджери підприємств. Легкоатлети, плавці, гірськолижники, що займаються швидкісним спуском, роками тренуються, щоб виграти соті долі секунди і встановити новий рекорд. А є такі професії, що трактують час набагато вільніше – наприклад, мистецька богема, землероби, моряки на торговельних судах, водії-далекобійники. Є професії, у яких особливе значення має інтенсивність праці та використання кожної секунди для підвищення ефективності і, відпо-

---

<sup>1</sup> R. K. Merton, P. Sorokin, *Social time. A methodological and functional analysis*, «American Journal of Sociology», t. 42 / 1937, s. 619–629.

відно, заробітків, це – наприклад, юристи, лікарі, журналісти. А є такі, представники яких працюють у набагато вільнішому ритмі, – наприклад, науковці, письменники, поети. Крім відмінностей серед професій, спостерігаються відмінності часових профілів серед вікових груп (у пенсіонерів часовий профіль інший, ніж у молодих людей, у дорослих – інший, ніж у дітей), соціальних верств і класів, статей тощо. Навіть на підставі повсякденних спостережень ми чудово розуміємо, що час біжить якимось інакше в рамках різних організацій: у лікарні не так, як у в'язниці, у маклерському бюро – інакше, ніж у будинку для стареньких людей.

Спробуймо уточнити, у чому полягають відмінності між культурно визначеними часовими профілями різних суспільств. По-перше (на що ми вказували в поданих вище прикладах), ідеться про саме **усвідомлення важливості часу**, про відчуття, що час спливає, проминає, що його бракує, відчуття втрати часу, про налаштованість заощаджувати час, про потребу пунктуальності, точного вимірювання часу тощо. Але це ще не все. По-друге, культура диктує людям свою візію часу – як **циклічного або лінійного**. Антрополог і філософ Мірча Еліаде вважає, що у примітивних народів була циклічна концепція часу, бо це узгоджувалося з ритмом природи.<sup>2</sup> Лінійна концепція часу є витвором юдаїзму і християнства – вони ввели ідею майбутнього відкуплення і спасіння як остаточної мети, до якої прямує кожна індивідуальна біографія, а також історія кожної спільноти. Хоч у сьогоденному індустріалізованому та урбанізованому світі домінує – звісно, у секуляризованій версії – лінійна концепція, та все ж таки збереглися значні анклавні циклічного мислення. Щоденні цикли: праці й відпочинку, інтенсивності дорожнього руху, а в більшому масштабі – професійної активності, пов'язаної із порами року, річний ритм релігійних обрядів, академічного і спортивного календаря, коливання біржової кон'юнктури чи, у ще довшій перспективі, – цикл парламентських і президентських виборів у демократичних країнах – все це і сьогодні підтримує та живить відчуття циклічності часу.

Третій аспект – це наголошення на **минулому, майбутньому або на сучасності**. Тут ідеться про «часові орієнтації» спільноти. Є спільноти, глибоко занурені в минуле, які культивують традиції, святкують ювілеї

---

<sup>2</sup> М. Eliade, *Aspects du mythe*, Paris 1963: Galimard. Tenze, *Cosmos and History. The Myth of Eternal Return*, New York 1959: Harper.

та відкривають пам'ятники, плекають колективну пам'ять, ностальгійно ставляться до давніх часів. Це відбувається в суспільствах, що зазнали змін, на їхню думку, регресивних порівняно з колишньою величчю. Або у випадку декласованих чи деградованих груп – наприклад аристократії. У таких випадках говоримо про **ретроспективну орієнтацію**. Однак є і такі групи, які орієнтуються на майбутнє, ігнорують традиції, нехтують груповою пам'яттю і відгороджуються від минулого. Прикладом є молоді суспільства, експансивні – наприклад, американське чи австралійське суспільства. Подібну орієнтацію репрезентують інноваційні підприємницькі професійні групи чи, врешті, взагалі молоде покоління, яке енергійно і оптимістично тільки починає життєвий шлях. Найчастіше орієнтація на майбутнє пов'язана з акцентом на досягнення, успіх, кар'єру. Така орієнтація – хоч цілком по-іншому – може характеризувати релігійні секти, які очікують приходу месії і спасіння, а також радикальні політичні рухи, що мають за мету в майбутньому реалізувати досконалу утопію. В усіх цих випадках говоримо про **проспективну орієнтацію**. І врешті, є такі спільноти, які приймають **презентистську орієнтацію** (орієнтуються на теперішнє, сучасність), живуть з дня на день, не задумуючись над уроками минулого, ані не турбуючись тим, що принесе майбутнє. Так може відбуватися або через потребу вижити в умовах нужди та безправ'я, або навпаки – у прагненні максимально скористатися умовами достатку й багатства. Парадоксально, що ця остання орієнтація виникає як у групах соціального маргінесу, серед безробітних і безпритульних, так і серед декадентських фінансових еліт чи кумирів масової культури.

По-четверте, суттєва різниця виникає у **візіях майбутнього**. Для одних спільнот майбутнє – це щось, що прийде само, у силу якоїсь фатальної неминучості, незалежно від того, чи ми щось робимо, чи ні про що не дбаємо. Тому достатньо просто пасивно вичікувати. Таку поставу спостерігаємо, наприклад, у деяких примітивних суспільствах, що описали антропологи, серед селянських верств у Середньовіччі, у деяких релігійних сектах. Інші спільноти приймають волонтаристську поставу, трактуючи майбутнє як завдання, проект, виклик, предмет активного формування чи конструювання. Цей тип орієнтації домінує, наприклад, у реформаторських та революційних соціальних рухах. Деякі автори, наприклад, Ентоні Гідденс та Барбара Адам<sup>3</sup>, вважають

---

<sup>3</sup> A. Giddens, *The Consequences of Modernity*, Cambridge 1990: Polity Press. B. Adam, *Time and Social Theory*, Cambridge 1990: Polity Press.



таку поставу – вони називають її «історичністю» – витвором модерного суспільства, яке в масовому масштабі донесло до свідомості людей, що не тільки історія формує їх, але й вони є – принаймні можуть бути – творцями історії. Волюнтаристську орієнтацію зміцнює демократичний режим, який відкриває для всіх громадян можливість впливати на хід історії та майбутнє свого суспільства.

П'ята відмінність має ширший характер, бо стосується не тільки питання часу, але й відображається у часових профілях. Ідеться про протилежні **системи цінностей**, які або наголошують на зміні, інноваціях та оригінальності, або навпаки – акцентують на тяглоті, тривкості, стабільності. Така загалом прогресивна або загалом консервативна орієнтація відображається на ставленні до часу. Для прогресивіста час є цінним ресурсом, який варто максимально використати й наповнити новаторськими змінами, для консерватора він є загрозою усталеному порядку, якій треба протиставитися, стримуючи темп і сповільнюючи ритм змін.

## Культурне регулювання часу

Культурне регулювання часу виявляється не тільки в загальних підходах, але й у численних специфічних культурних правилах. Передовсім ці правила впроваджують важливі розрізнення: часу праці та часу відпочинку, буденного та святкового часу, час занять у школі та час виконання домашніх завдань, час канікул, час споживання їжі, час закупів, час сну тощо. Суспільства дуже відрізняються між собою правилами впорядкування часу, розподілу та призначення його на ті чи інші справи. І, як у випадку будь-якого культурного чинника, такі правила суттєво впливають на членів суспільства і примушують до певної поведінки. Працюючи в неділю, можемо зіткнутися з негативною реакцією суспільства. У нас в Польщі точаться дискусії, чи личить католицькій сім'ї робити закупы у святкові дні і, зважаючи на це, чи повинні супермаркети працювати в неділю. В Італії неможливо повечеряти перед восьмою годиною вечора, бо тільки-но о восьмій відкриваються ресторани. У Франції люди переважно беруть відпустки в липні, тоді міста безлюдніють, на автострадах утворюються кілометрові затори, а на пляжах важко дійти до води через тлум відпочивальників.

Щоб описати типовий для якогось суспільства розподіл часу, призначеного на різні цілі, соціологи, від часу перших досліджень угорського вченого Александра Шалая, послуговуються поняттям **бюджет часу**. Різні бюджети часу мають не лише різні суспільства, але й окремі соціальні групи та категорії. Інакше виглядає бюджет часу бізнесмена, інакше – чиновника, інакше – безробітного, інакше – науковця, інакше – пенсіонера. Звісно, що й кожна особа має індивідуальний, відмінний від інших бюджет часу. Але це вже сфера зацікавлень радше психолога, ніж соціолога.

Культурні норми щодо часу можуть бути ще більш конкретними і специфічними; вони можуть стосуватися тільки якогось аспекту часу. Роберт Мертон вводить поняття **соціально очікуваної тривалості**, якою характеризуються соціальні стосунки, соціальні позиції, групи та організації.<sup>4</sup> Ідеться не тільки про те, що вони де-факто мають різну тривалість, а про те, що мають **нормативно приписану тривалість**, їм притаманну, а будь-яке відхилення від цієї очікуваної тривалості викликає негативні соціальні санкції. Подружжя відрізняється від курортного роману, між іншим, тим, що передбачає довготривалість зв'язку. Батько чи мати – це соціальні позиції, які передбачають позитивний стосунок щодо дітей, тоді як вихователь у відпочинковому таборі має обов'язок тільки на час зміни. Сім'я – це дуже довготривала група, а коло шкільних приятелів розпадається після випускних іспитів і ніхто нічого іншого не очікує. Церква чи військо – це організації, з якими пов'язане очікування значно більшої тривалості, ніж у випадку фірми чи спортивної команди.

Очікувана тривалість впливає на **характер активності**, а також на **ступінь ідентифікації** індивідів із соціальними стосунками, позиціями, групами чи організаціями. Зазвичай коли тривалість велика, люди більше залучаються, серйозніше трактують свою участь, присвячують їй більше ресурсів і засобів. Якщо тривалість невелика, то участь стає поверховою, необов'язковою, другорядною щодо життєвих інтересів особи. Порівняймо, як діє мати в сім'ї і пасажир в колі випадкових співрозмовників у купе поїзда. Запровадження позитивних позицій, наприклад, у випадку священничих свячень чи професорських номінацій, якраз має спонукати до щонайповнішого залучення, самовіддачі й самопошвяти. На думку багатьох спостерігачів, саме в тому, що японські

---

<sup>4</sup> R. K. Merton, *Socially expected durations, w: Conflict and Consensus*, W.W. Powell, R. Robbins (red.), New York 1984: Free Press, s. 262–283.

підприємства гарантують тривале працевлаштування, полягає секрет сильної ідентифікації працівників з фірмою і, як наслідок, високої продуктивності та якості праці.

Особливий випадок впливу очікуваної тривалості на установки й дії людей – це так звана каденція, визначена для деяких державних та адміністративних посад. Спостерігаючи, наприклад, за діяльністю президентів, прем'єр-міністрів, міністрів, парламентарів, легко зауважити, що активність, інноваційність, готовність ризикувати, реформаторські прагнення – найбільші на початку каденції. Натомість наприкінці бачимо явище, яке американці називають «синдромом кривої качки», яка вже не поривається летіти. В очікуванні кінця каденції з'являється пасивність, конформізм, уникання ризику і прийняття відповідальних рішень. Протилежно впливає очікуваний термін закінчення якихось завдань, наприклад, термін передавання рукопису до видавництва у випадку науковця чи письменника (отой, як кажуть англійською, *deadline*, тобто лінія смерті), термін прем'єри у випадку трупи акторів чи період екзаменаційної сесії для студентів. Тут що ближче до кінця терміну, то виразніше підвищується активність, інтенсивність діяльності, бюджет часу переключається на користь праці чи навчання, а розваги й відпочинок занедбуються.

Не лише тривалість, але й інші аспекти часу також часто регулює культура. Наприклад, темп праці, тобто кількість певних дій за одиницю часу, визначають у виробничих інструкціях, а також, як свідчать дослідження соціологів праці, у неформальних, звичаєвих **нормах продуктивності**, що їх практикують у робочих бригадах, де надмірно ревно чекать кари. Правила дорожнього руху визначають дозволена швидкість, найчастіше максимальну, але на автострадах також мінімальну. Норми можуть вказувати відповідний ритм певних процесів, наприклад, визначати кількість і тривалість перерв під час праці, час на обід тощо. Існують правила, які визначають часові вимоги кар'єрного просування, наприклад, відповідну «вислугу років» на нижчій посаді, а також необхідний для отримання пенсії період праці.

## Соціальні функції часу

Час – і кількісний, і якісний – виконує в суспільстві важливі функції. Вони є універсальними, суттєвими для кожного суспільства, однак в історичній перспективі вони мають різну вагу, а це пояснюється насамперед тим, що суспільства та соціальне життя стають дедалі складнішими.

Про деякі функції часу ми вже згадували, а тепер представмо їх систематично. Перша, універсальна вимога соціального життя, задоволенню якої служать загальноновизнані системи вимірювання часу, – це **синхронізація** дій індивідів, груп чи організацій. Багато заходів у суспільстві мають, як ми пам'ятаємо, груповий характер. Щоб такі заходи могли відбутися, значна кількість людей мусить опинитися в той самий час у тому самому місці. Щоб відбулась акція протесту, мітинг треба, щоб маса людей прибула на площу в тій самій годині. Щоб команда могла зіграти матч, усі гравці мусять вчасно з'явитися в роздягальні. Щоб парламент міг провести сесію, депутати мусять у той самий час прибути до зали засідань. Щоб міг відбутися пасажирський переліт, пілоти, пасажери, стюардеси мусять у тій самій годині з'явитися на летовищі біля відповідного виходу до літака. Навіть коли не є необхідною просторова співприсутність, люди мусять діяти одночасно, щоб відбулися якісь форми групової поведінки. Наприклад, мусять о тій самій годині увімкнути телевізор, щоб стати аудиторією якогось серіалу. Все це можливе завдяки годинникам. Вимірювання часу допомагає забезпечити одночасність їхніх дій.

Трохи складнішою є друга функціональна вимога – **координація**. Синхронізація – це вимога мінімальна. Але щоб групова активність відбувалася гладко і правильно, різноманітні дії учасників мусять бути не лише одночасними, але й взаємно узгодженими. Таку координацію забезпечує, зокрема, вимірювання часу. Робітник на конвеєрі має певну кількість хвилин, щоб виконати свою операцію і завдяки цьому наступний працівник може виконати свою операцію. Довіз деталей відбувається в певні проміжки часу, щоб забезпечити неперервність виробничого процесу. Постачальники привозять товар до крамниць у визначені дні тижня, завдяки чому підтримується неперервність продажу. Пілоти отримують від диспетчерської служби кількахвилинне «вікно», протягом якого вони повинні злетіти, щоб на стартовій смугі не зіткнулися з іншими літаками, які піднімаються чи приземляються. Машиністи

поїздів вирушають за розкладом. У всіх цих випадках, щоб не настав хаос, необхідне узгодження кількісного часу, зовнішнього щодо цих дій, відірваного від їх конкретного перебігу.

Третя функціональна вимога, на яку часто натрапляємо, – це **впорядкування послідовності** дій. По-перше, багато соціальних процесів відбуваються за певною логікою, згідно з якою дії або часткові зміни – етапи чи фази процесу – мають сенс тільки тоді, коли відбуваються в чітко визначеній послідовності. Одні мусять бути виконані раніше, інші – пізніше. Не можна спочатку лакувати кузов автомобіля, а потім монтувати двигун. Не можна спочатку поставити стіни, а потім робити шахту під фундамент. Не можна спочатку сіяти, а пізніше орати. Артилерійська атака на окопи ворога мусить відбутися перед наступом піхоти, а не навпаки. А по-друге, деякі дії мають сенс тільки тоді, коли вони виконані послідовно. Треба чекати, якщо момент ще не настав, або поспішити, якщо він уже минає. Дитина може піти до школи, тільки коли доросте до певного віку, із сіянням треба почекати до весни, листівки з новорічними побажаннями можна розіслати тільки в грудні, а в лютому вже буде запізно. Без годинника та календаря тут не обійтись.

Четверта функція кількісного часу – це визначення **термінів** деяких дій. Буває так, що деякі дії взагалі можливі тільки тоді, коли доступні відповідні засоби чи умови. А ця доступність обмежена часово. Зробити покупки можна тільки тоді, коли відкриті магазини. Зняти гроші з рахунку чи покласти на рахунок можна лише в години роботи банків чи відповідних офісів. Пообідати в ресторані – тільки коли ресторан відкритий. Неможливо прочитати щоденну газету в неділю, бо в неділю вона не виходить, неможливо піти на симфонічний концерт на світанку, бо зазвичай такі концерти відбуваються ввечері. Такі терміни є певними культурними конвенціями, дуже відмінними в різних суспільствах. Опанувати їх конче мусять туристи, тож не випадково путівники пишуть про них на перших сторінках.

Особливий вид термінів – це такі терміни, які гарантують чинність дій. У боксерському матчі після ґонгу нокаут не буде зарахований, повернути товар до крамниці неможливо після того, як мине певна кількість днів, а апеляцію судового рішення не розглядатимуть після того, як мине термін оскарження вироку. Врешті є такі терміни, недотримання яких тягне за собою покарання за так зване зволікання. Наприклад, термін сплати податку, оплати оренди житла чи рахунку за газ.

П'ята функція, найбільш очевидна, – це **вимірювання тривалості** деяких дій. Щоб організувати щоденне життя, важливо визначити час праці, тривалість відпустки, кількість годин, які діти проводять у школі, тривалість в'язничного покарання. Короткотривалість чи довготривалість може бути мірилом досягнень, пов'язаним із нагородами, оплатою, просуванням тощо. Що коротший час, то більший успіх бігуна, лижника швидкісного спуску, водія Формули-1, студента, який виконує екзаменаційні тести. Що більше років людина пропрацювала, то має більшу «вслугу років» і надбавку до пенсії, а що більше часу, проведеного на роботі, то більше «понаднормових годин» і шансів на премію. Тривалість є вирішальним чинником також в оплаті за певні послуги – телефонні розмови, оренду автомобіля, користування інтернетом. Є багато інших функцій, у яких істотною справою є вимірювання їх тривалості.

І шоста функція – це якісний **розподіл часу**. Щоб урізноманітнити монотонності й рутини життя, важливо виокремлювати певні періоди для тих або інших типів діяльності, а навіть надавати деяким періодам ознак незвичайності, урочистості чи – вживаючи поняття, яке Еміль Дюркгайм застосовував не лише в релігійному контексті, – характеру *sacrum*. Більшість працюючих людей з нетерпінням очікують відпусток, свят. Різдво – це активізація сімейного життя. Вихідні наприкінці тижня стали в багатьох суспільствах часом відпочинку та закупів. Неділя і дні церковних свят – нагода для участі в молитві та релігійних обрядах. Середа – день, коли в Європі відбуваються важливі матчі, є центром тижня для футбольних уболівальників. Карнавал – це час спонтанних, колективних розваг, а виборча кампанія – це період посиленої політичної, пропагандистської, публіцистичної активності. Усі ці якісно відмінні періоди мають свою напругу, інтенсивність, характеризуються певним типом діяльності і також визначаються вимірюванням часу за допомогою годинників і календарів.

Значення усіх поданих вище функцій змінюється історично, паралельно із соціальним розвитком. У примітивному чи традиційному суспільстві час є побічним продуктом щоденного існування спільноти, відображенням природних біологічних чи природних ритмів: циклу життя окремих людей, циклу вегетації рослин, кліматичного циклу, пов'язаного з порами року, циклу припливів та відпливів. Першими культурними джерелами часу є ритми повторюваних магічних чи релігійних церемоній, племінних свят, пізніше – перших торгів, ярмарків

і базарів. Відчуття часу з'являється у процесі здійснення нормальних життєвих потреб і відрізняється своєю інтенсивністю. Соціальні антрополози натрапили на суспільства, взагалі позбавлені категорії часу. Прикладом є плем'я нуерів у Судані, яке описав британський антрополог Е. Е. Еванс-Прітчард<sup>5</sup>.

Ситуація радикально змінюється в модерному суспільстві, яке характеризується своєю **манією часу**, або, як говорив Роберт МакАйвер, «деспотизмом часу». Час стає головним регулятором, організатором, координатором групового життя. Починає панувати, якщо вжити визначення Евіатара Зерубавеля, «соціотемпоральний порядок»<sup>6</sup>, що накладається на інші мережі соціальних стосунків. Час набуває ледь не містичних, автономних характеристик, відривається від життєвих практик та досвіду і стає цінністю як такою. Зазнає оречевлення і фетишизації. Годинник і календар починають правити світом. Люди надають величезного значення датам, термінам, завжди і всюди гостро відчувають, що час «утікає», постійно поспішають. Високо цінованою чеснотою стає пунктуальність і своєчасність. Будильник дзвонить у спальні. На кухні спеціальний гаджет відмірює час приготування яйця. У школі дзвонять дзвінки на перерву, висять розклади уроків. На підприємствах автомати фіксують час, коли працівник приходиться на роботу і йде з роботи. На залізничних станціях та в аеропортах постійно повідомляють і висвітлюють на табло години відбуття поїздів чи вильоту рейсів. Поліція радаром вимірює швидкість на дорогах. На змаганнях судді вмикають секундоміри. Годинники супроводжують нас завжди і всюди.

Час стає своєрідним **ресурсом, а навіть товаром**, який можна заощадити, втратити, змарнувати, заінвестувати, використати, продати й купити. «Час – це гроші», – говорив цитований уже ідеолог американського капіталізму Бенджамін Франклін. Розвиваючи цю метафору, можна сказати, що час рахують різною валютою: найважливіша різниця виокремлює приватний час – час сімейного життя, розваг, відпочинку, і публічний час – час праці, політичної та громадянської активності. Рахуємо, обмінюємо один на другий, стараємося добре ним розпорядитися, бо одне є точним і не залежить від культури: ресурс нашого часу скінченний.

<sup>5</sup> E. E. Evans-Pritchard, *The Nuer*, Oxford 1940: Oxford University Press.

<sup>6</sup> E. Zerubavel, *Hidden Rhythms. Schedules and Calendars in Social Life*, Chicago 1981: The University of Chicago Press.

## Найважливіші поняття розділу

**БЮДЖЕТ ЧАСУ:** типовий для конкретної спільноти кількісний розклад часу, призначений на різні функції чи участь у різних соціальних контекстах (наприклад, на працю, розваги, навчання, сімейне життя).

**«ГАРЯЧІ» СУСПІЛЬСТВА:** такі, у яких зміни відбуваються швидко, набувають значних масштабів в житті одного покоління.

**КАДЕНЦІЯ:** нормативно приписаний, формально регульований період виконання певної функції чи певної соціальної ролі, праці на якійсь посаді.

**КІЛЬКІСНИЙ ЧАС (ІНАКШЕ – ЗОВНІШНІЙ):** конвенційний час, проградуирований за допомогою інструментів вимірювання часу – годинників і календарів, що дає змогу приписати цьому моментові певну годину чи дату, а також визначати й порівнювати тривалість, швидкість, інтервали, ритми тощо різних подій та процесів.

**ПЕРЦЕПЦІЯ ЧАСУ (ІНАКШЕ – ЧУТТЯ ЧАСУ):** суб'єктивне відчуття темпу, ритму, тривалості, відмінне для різних індивідів, а також відмінне для ситуацій, у яких вони перебувають.

**ПРЕЗЕНТИСТСЬКА ОРІЄНТАЦІЯ:** закодоване в культурі наголошення на теперішньому часі, позитивне сприйняття актуального досвіду.

**ПРОСПЕКТИВНА ОРІЄНТАЦІЯ:** закодоване в культурі наголошення на майбутньому часі – плануванні, проектуванні, передбаченні та пов'язаних із цим прагненнях і надіях.

**ПРОЦЕС:** ланцюг послідовних змін, пов'язаних між собою причинно-наслідковим зв'язком.

**РЕЇФІКАЦІЯ (ОРЕЧЕВЛЕННЯ) ЧАСУ:** трактування часу як автономної цінності, яку можна здобути, втратити, купити, продати, виміняти – що найкраще ілюструє вислів «Час – це гроші».

**РЕТРОСПЕКТИВНА ОРІЄНТАЦІЯ:** закодоване в культурі наголошення на минулому часі, минулих звершеннях і традиціях.

**РОЗПОДІЛ ЧАСУ:** призначення певних періодів дня, тижня чи року на визначені дії, що може впливати з конвенційних звичаїв (наприклад, обід у полудень) або природної необхідності (посів навесні).



**СОЦІАЛЬНО ОЧІКУВАНА ТРИВАЛІСТЬ:** нормативно приписаний період перебування на певних соціальних позиціях (посадах), виконання певних дій, тривання соціальних стосунків та групових належностей.

**ХІД ЧАСУ:** незалежність спрямованих і важливих для нас процесів, які відбуваються в нас і довкола нас (біологічних, психічних, соціальних), від нашої волі й намірів, передовсім неможливість їх стримати чи відвернути.

**«ХОЛОДНІ» СУСПІЛЬСТВА:** такі, у яких зміни відбуваються повільно, у житті багатьох поколінь.

**ЧАСОВА ЛОКАЛІЗАЦІЯ:** місце конкретної події у послідовності подій, пов'язаних із нею причинно-наслідковим зв'язком, попередніх і пізніших.

**ЧАСОВИЙ ПРОФІЛЬ:** культурно закодований, специфічний для якоїсь спільноти спосіб трактування часу, зокрема наголошення (або ненаголошення) на пунктуальності, поспіху, використанні часу тощо.

**ЯКІСНИЙ ЧАС (ІНАКШЕ – ВНУТРІШНІЙ):** онтологічно закорінена у явищах чи подіях їхня тривалість, своєрідний ритм і темп.



## Класичні уявлення про історичний розвиток

У XIX столітті виникли три великі, класичні концепції соціальних та історичних змін: а) теорія **еволюції**; б) теорія **соціальних циклів**; в) **історичний матеріалізм** Маркса. Свою життєздатність вони зберегли донині й у різних модифікованих формах досі є предметом дебатів та суперечок.

Усі вони виходять із припущення, що вся історія людства має якусь **логіку, сенс, форму**, що її можна представити певною цілісною схемою. Найчастіше це схема розвитку (прогресу), тобто спрямованого, ендогенного процесу, який відбувається за певними законами й необхідно проходить певні етапи до щоразу досконаліших форм соціального життя. Є також схеми циклу, тобто закономірних і немінучих фаз, які повторюються по колу. Втім завжди вся історія залишається замкненою у спільних рамках. Кожна минала подія не лише хронологічно, але й причиново пов'язана з теперішніми та майбутніми подіями. Відтворюючи цю необхідну й закономірну послідовність, соціолог відкриває «**Законои Історії**».

Це дуже сильне припущення і цілком не очевидне. Тому критика класичних теорій змін зосередилася передовсім на цьому припущенні. Найсильніше сформулював критичні тези британський філософ Карл Поппер у своїй відомій праці «Злиденність історизму»<sup>1</sup>, де «**істори-**

---

<sup>1</sup> К. Р. Popper, *The Poverty of Historicism*, New York 1961 [1957]: Harper & Row. Українське видання: Карл Поппер. Злиденність історизму / пер. Василь Лісовий. Київ: Абрис, 1994.

**цизм»** – це специфічний, пейоративний термін на означення детерміністського, фаталістського й фіналістського бачення історії. Критика Поппера спирається на логічні аргументи, зокрема на твердження про неможливість наукового прогнозу й конструювання майбутніх станів суспільства – що є головною амбіцією істориків – зважаючи на те, що неодмінним аспектом суспільства є знання, а передбачення майбутнього знання – це *contradictio in adiecto*. Біологічну «метафору зростання», яка лежить в основі багатьох класичних теорій, потужно заатакував американський соціолог Роберт Нісбет<sup>2</sup>. Він наголосив, що, всупереч теоріям розвитку, значна частина соціальної змінності має екзогенні, позасоціальні причини й не виводиться лише з ендогенного потенціалу розвитку. Потім «шкідливі постулати» концепції змін, що виникли в XIX столітті, відкинув і Чарльз Тіллі<sup>3</sup>. Врешті, найрадикальнішу тезу про необхідність цілковито відкинути «парадигму зміни» в XIX столітті сформулював Іммануїл Валлерстайн (Immanuel Wallerstein), вимагаючи «забути XIX століття»<sup>4</sup>.

Підо впливом такої всесторонньої критики в соціології кінця XX століття виникає нова, четверта концепція соціальних та історичних змін – г) теорія **суб'єктності й самостановлення суспільства**. Акцент переноситься з пошуку форми, схеми історії на пошук рушійного механізму змін. Замість безособових історичних тенденцій науковці починають бачити **індивідуальну та колективну діяльність** людей, які формують соціальний світ. Замість детерміністської необхідності наголошено на ролі вільного вибору й рішення, що їх приймають діяльні індивіди та групи, а також значення випадку, емоції, примхи. Замість наперед визначеного напрямку історії чи її очікуваного кінця бачиться відкритість, альтернативність та численна напрямленість можливих процесів. Якщо соціолог відкриває закони змінності, то це тільки **«закони, що стосуються історії»**, закони подій та конкретного зв'язку між ними, в обмеженому історичному масштабі, а не «Закони Історії» як всеохопна цілість історії.

У цьому розділі ми розглянемо три класичні концепції, а в наступному займемося альтернативною точкою зору, яка пов'язана з ідеєю **самостановлення суспільства**.

<sup>2</sup> R. Nisbet, *Social Change and History*, New York 1969: Oxford University Press.

<sup>3</sup> C. Tilly, *Big Structures, Large Processes, Huge Comparisons*, New York 1984: Russell Sage Foundation.

<sup>4</sup> I. Wallerstein, *Unthinking Social Science. The Limits of Nineteenth Century Paradigms*, Cambridge 1991: Polity Press.

## Класичний еволюціонізм у соціології

Еволюціонізм – це особлива концепція історії людства, яку в XIX столітті сформулювали творці соціології. Під її впливом перебувало багато напрямів теорії суспільства в XIX столітті й донині вона домінує у повсякденному мисленні. На її відлуння натрапляємо в таких сучасних соціологічних напрямках, як неоеволюціонізм, теорія модернізації, теорія постіндустріального суспільства, соціобіологія, а також, деякою мірою, у Марксовому історичному матеріалізмі.

Еволюціонізм виводять з інтелектуальної атмосфери **Просвітництва** – пошуку ладу, сенсу, порядку в усіх сферах дійсності, що мали віддзеркалювати закони науки. Еволюціонізм належить до тих теоретичних напрямів, які намагаються знайти лад, сенс, порядок у всій історії людства, від виникнення розумних організмів аж до сучасної індустріальної цивілізації, та охопити це єдиною номологічною формулою (законом еволюції). Батьками еволюціоністської точки зору в соціології є Огюст Конт (1798-1857) та Герберт Спенсер (1820-1903). Важливо одразу наголосити, що їхня версія **соціологічного еволюціонізму** цілком відмінна, а крім того, хронологічно передує еволюціонізму в біології, основи якого сформулював Чарльз Дарвін (1809-1882). До концепції Дарвіна повернеться щойно найновіший різновид неоеволюціонізму в 70-ті роки XX століття, відомий під назвою **соціобіологія**.

І Конт, і Спенсер виходять із того, що суспільство можна трактувати як організм, який перебуває у процесі постійного зростання. Зростання суспільного організму (як і будь-якого іншого) полягає в тому, що в цьому організмі поступово проявляються закладені у ньому від початку тенденції. Зростання відбувається: а) від простого до складного; б) від хаосу до визначеності, в) від однорідності до спеціалізації, г) від плинності до організації. Процес зростання можна поділити на конкретні етапи, він також має свою вихідну точку і свою ціль. До того ж зростання також означає поступ: щоразу досконаліше функціонування, глибшу внутрішню інтеграцію, краще пристосування суспільного організму до оточення. Прогресивізм практично невіддільний від еволюціонізму.

У середині XIX століття еволюціоністи вводять у соціологію поняття **суспільного розвитку**. Зростання суспільного організму – це різновид розвитку, процес ендогенний, напрямлений і поступальний, що актуалізовує потенційні можливості й тенденції та веде через певні

етапи до щоразу досконалішого стану суспільства. Критерієм на пряму є **диференціація структур та функцій**, а також пов'язане з цим поліпшення адаптаційних можливостей.

В основі такої візії розвитку лежить кілька припущень щодо його характеру. По-перше, припускають, що йому притаманний **детермінізм**, згідно з яким кожен стан суспільства є етапом ширшого процесу; цей стан генетично повністю детермінований попереднім ходом процесу і необхідно впливає з того, що було раніше. По-друге, припускають **фаталізм**: суспільний розвиток відбувається з необхідністю, неминучістю і незворотністю, а люди своїми діями не можуть ані зупинити його, ані по-іншому спрямувати. Він іде немовби «понад головами» членів суспільства, які можуть хіба що краще або гірше його розуміти й успішно або менш успішно до нього пристосуватися. По-третє, це припущення **фіналізму**: суспільний розвиток прямує до певної цілі, певного кінцевого стану, до остаточної реалізації якого в майбутньому він неминуче приведе. По-четверте, припущення **прогресивізму**: кожен наступний стан суспільства кращий від попереднього, а кінцевий стан, досягнувши цілі, принесе повну, абсолютну реалізацію добра та щастя. По-п'яте, припущення **уніформізму**: предметом суспільного розвитку є людство як цілість, а не окремі, конкретні суспільства (наприклад, племена чи держави). Розвитком охоплене ціле людство, все глобальне співтовариство. Його закони та механізми спільні для всіх людей, універсальні. По-шосте, припущення **однолінійності**: розвиток завжди іде одним і тим самим шляхом, проходить ту саму послідовність фаз або стадій, не може оминати чи перескочити необхідних етапів. В історії нема коротких шляхів. Щонайбільше, сьогодні одні суспільства можуть бути розвиненішими, інші – відсталішими, і ці другі будуть змушені пройти той самий шлях, який уже пройшли ті перші. Актуальний стан найрозвиненіших суспільств (для еволюціоністів – суспільства Заходу) свідчить, до чого колись дійдуть менш розвинуті; відповідно сучасний стан менш розвинутих демонструє, якими колись були найрозвиненіші суспільства. Образно висловлюючись, ескалатор історії єдиний, от тільки різні суспільства ідуть на різних його східцях.

Цілком інакше розуміння **еволюції має біологія**, і головним представником, автором цього на пряму був не Герберт Спенсер, а Чарльз Дарвін. Саме він у своїй відомій праці «Про походження видів» (1859) представив еволюцію як процес змін, що відбувався в цілому виді, або інакше – в

**популяції** особин. По-перше, кожна популяція живе в певному, визначеному природному середовищі. Щоб популяція вижила, необхідно, що вона була **приспосована** до свого середовища. По-друге, популяція є внутрішньо диференційована, складається з особин із різними властивостями. Деякі з цих властивостей мають адаптаційну цінність, сприяють пристосуванню до умов середовища, інші – утруднюють або унеможливають таке пристосування. По-третє, здійснюється **природний добір**: особини, наділені адаптаційними властивостями, мають більші шанси вижити, дати потомство й передати йому ці властивості. Натомість особини, позбавлені таких властивостей, найімовірніше, зникнуть. У результаті склад популяції змінюється, у ній виявляється дедалі більше оптимально пристосованих особин. Але по-четверте, умови середовища не постійні, вони самі можуть змінюватися. Тоді виникає запит на інші властивості. Ті, котрі раніше мали адаптаційну цінність, можуть перестати бути такими, а котрі раніше заважали адаптації, можуть стати сприятливими для адаптації. Через природний добір популяція зазнає чергової зміни. Так відбувається **еволюція видів** – черга послідовних пристосувань (і послідовних «перетасувань» у межах популяції), або інакше – як серія адаптацій виду до змін середовища.

Тут одразу видно принципову відмінність від Спенсерової моделі еволюції: а) «дарвінівська» еволюція стосується **популяції**, сукупності особин, а не окремого екземпляра виду (є теорією філогенезу, а не онтогенезу). Тут немає місця для «метафори зростання», типової для соціологічного чи антропологічного розуміння еволюції; б) еволюція є не детерміністським, а **пробабілістським** (імовірнісним, стохастичним) процесом; вона реалізовується у багатьох випадках і не дає змоги щось передбачити на тему якої-небудь конкретної особини; в) першопричиною, джерелом еволюції є зміни в **середовищі**, а не якісь внутрішньо притаманні особинам зачатки розвиткових тенденцій; отже, це є процес **екзогенний**, а не ендегенний; г) цей процес не спрямований до якогось кінцевого пункту, напрям змін не є наперед визначений, навпаки – еволюція відбувається у спосіб, не визначений наперед і непередбачуваний, адже в рамках теорії еволюції зміни природного середовища, на які еволюція реагує, не детерміновані й непередбачувані; г) еволюція – не те саме, що прогрес; щонайбільше, вона може означати прогрес у дуже слабкому, відносному сенсі як щоразу краще пристосування до умов. Однак чи зміна умов іде до кращого й наскільки – про це теорія еволюції Дарвіна нічого не говорить.



## ГЕРБЕРТ СПЕНСЕР (1820–1903)

Британський філософ, який зробив спробу інтегрувати все знання про світ, спираючись на принцип еволюції. У десяти томній *A System of Synthetic Philosophy* («Синтетичній філософії»), яка виходила в 1860–1896 роках, три томи він присвятив «Основам соціології», які згодом підсумував й узагальнив у книжці *The Study of Sociology* («Наука соціології», 1894).

Світ – і природний, і соціальний – постійно еволюціонує, тобто змінюється в певному напрямі, лінійно, і ці зміни ведуть від простих станів до дедалі складніших, від невизначеності елементів до їх визначення, від однорідності виконуваних завдань до диференціації структур та функцій, нарешті – від плінності до стабільності.

Суспільна еволюція проявляється так само, а її напрям можна уявити, зіставляючи традиційне суспільство, яке Спенсер називав «військовим», і модерне суспільство, яке він називав «індустріальним». Якщо в першому головною діяльністю є захист території і боротьба за її розширення, то в другому – мирний обмін благами та послугами. Якщо в першому суспільний порядок спирається на примус і силові санкції, то у другому – на добровільне співробітництво й контакти. Монопольному домінуванню держави протистоїть поширення організації і добровільних товариств. Ситуації, коли соціальна позиція особи визначалася фактом її народження в тому чи іншому соціальному класі, протистоїть ситуація, коли особа здобуває статус власними силами і працею, а малій соціальній рухливості протистоїть значна вертикальна мобільність. І якщо у традиційному суспільстві було зацентровано на дисципліні, послузі, лояльності, патріотизмі та відвазі, то в модерному суспільстві головними цінностями стали незалежність, автономність, ініціативність, винахідливість і правдомовність.

З пізнавальною метою суспільство можна порівнювати з біологічним організмом, але все ж суспільство – це щось цілком інше, ніж організм. Схожість полягає передовсім у тому, що обоє зростають від ембріонального стану до зрілості, в обох відбувається диференціація структур (елементів) та функцій (спеціалізація елементів), пристосування до тиску середовища, обом властива тяглість і неперервність – попри безнастанну зміну складових (клітин в організмі, людей у суспільстві).

Кожне суспільство мусить виконувати певні завдання (функції). Цьому служать різні сегменти суспільства. Регулятивна підсистема, що складається з політичних і військових інститутів, забезпечує координацію, внутрішній порядок і захист від зовнішніх загроз. Підтримувальна підсистема, що складається з економічних інститутів, забезпечує виробництво благ, необхідних для членів суспільства. Розподільна підсистема виконує завдання розподілу суспільних ресурсів між членами суспільства, а також забезпечує комунікацію і узгоджує погляди та інтереси поміж ними.

### ЛІТЕРАТУРА

L. Kasprzyk, Spencer, Warszawa 1967: Wiedza Powszechna.

J. Szczepański, Socjologia. Rozwój problematyki i metod, Warszawa 1969: PWN, s. 122–148.

J. Szacki, Historia myśli socjologicznej, t. 1, Warszawa 1981: PWN, s. 296–349.



## Різні бачення еволюції

Концепція суспільного розвитку – це найзагальніша, спільна рамка для теорій, які сформулювали різні автори. Конкретні ж інтерпретації еволюції дуже різні. Автори по-різному бачать етапи, фази та основний рушійний механізм еволюції. Огюст Конт формулює «закон трьох стадій»: історія проходить спочатку теологічну стадію, потім – метафізичну й нарешті – позитивну, а вирішальним чинником у цьому є розвиток **людського розуму** та пов'язаних із цим способів мислинневого представлення світу. Всі соціальні інститути, форми суспільної організації, способи суспільного життя є похідними від панівних способів мислення (сьогодні таку точку зору називаємо **історіософським ідеалізмом**). На теологічній стадії для пояснення фактів та подій довколишнього світу люди звертаються до надприродних, божественних сил. На метафізичній стадії вони звільняються від богів, але зате звертаються до певних загальних понять, за допомогою яких надіються виявити природні закони й тенденції (наприклад, поняття «світового ефіру», «інстинктів», «людської природи»). Тільки на позитивній стадії вони починають наукові дослідження, звертаються до емпіричних фактів та за допомогою спостереження виявляють залежності між цими фактами. Суспільство, просякнуте наукою, – найвища, найдосконаліша форма суспільного організму, немовби увінчання історії.

Герберт Спенсер трактує фази розвитку інакше, дихотомічно – як протиставлення колишнього «військового» суспільства модерному «індустріальному» суспільству. Перше налаштоване на завоювання і захист, дуже централізоване, економічно самодостатнє, зорієнтоване на колективізм, добро індивіда підпорядковує загалу, застосовує примус і репресії, цінує лояльність, послух і дисципліну. Друге – налаштоване на виробництво й торгівлю, децентралізоване, економічно пов'язане з іншими суспільствами, зорієнтоване на індивідуалізм, трактує благо індивіда як найвищу цінність, регулює суспільне життя через добровільні контракти, цінує ініціативу, новаторство, незалежність. Перехід від військового суспільства до індустріального (наприклад, від примітивного племені до сучасного промислового суспільства) є наслідком загального «закону еволюції», тенденції до диференціації структур і функцій у суспільному організмі (появи щоразу нових груп, інститутів, організацій; поглиблення спеціалізації в діях членів суспільства).

Наступний відомий представник еволюціонізму – Люїс Г. Морган (1818–1881), американський антрополог, ідеї якого суттєво вплинули також і на соціологію. Він відходить від дихотомічної візії і знову запроваджує багаточленну схему. Відрізняє три епохи: дикості, варварства й цивілізації, кожна з яких ділить на ще менші фази. Межі між ними, як і межі підперіодів, позначені видатними відкриттями або винаходами. В епоху дикості переломовим технологічним і цивілізаційним здобутком стали вогонь, лук і гончарство, в епоху варварства – приручення тварин, землеробство, добування заліза з руди, в епоху цивілізації – алфавіт і письмо. Такий хід розвитку людства Морган вважав універсальним, допускаючи лише мінімальні відхилення. А мотором, рушійною силою історії був для нього розвиток техніки. Зміни у сфері інститутів, організаційних форм, ідеологій слід трактувати як похідні від цього основного джерела прогресу. Особливий розголос теорія Моргана отримала завдяки Фрідріхові Енгельсу, який вибудував на ній власну працю «Про походження сім'ї, приватної власності та держави» (1884). Для творців марксизму ця теорія служила підтвердженням їхнього переконання у вирішальній ролі матеріальних чинників – економічних і технічних – для формування людських суспільств.

Під кінець століття еволюціоністські ідеї підхопив наступний із великих «батьків» соціології – Еміль Дюркгайм (1858–1917). Досліджуючи розвиток суспільств, він, як і Спенсер, старався вкласти його в дихотомічну схему. Людське суспільство еволюціонує від організаційних форм, опертих на «**механічній солідарності**», до таких, у яких домінує «**органічна солідарність**». Перша характеризується значною атомізацією, малим ступенем інтеграції та співзалежності людей. Кожен індивід великою мірою є самодостатнім, усі щось продукують подібним чином і використовують результати праці для власного вжитку. Щоб зберегти цілість суспільства, необхідний сильний апарат примусу й репресій, жорсткі закони та рішучі покарання. Друга форма суспільства, навпаки, характеризується органічним зануренням його членів у суспільний порядок, високим ступенем інтеграції та співзалежності людей. Кожен великою мірою мусить покладатися на продукти, які виробили інші, всі виконують дуже різноманітні, але взаємно необхідні, комплементарні чинності, обмінюючись виробами, співпрацюючи тощо. Цілісність суспільства підтримується немовби автоматично, через отой «органічний» зв'язок співзалежностей і співробітництва, закодований у догово-

рах і контрактах. Перехід від «механічної солідарності» до «органічної солідарності» є неминучим наслідком трьох взаємопов'язаних процесів: по-перше, зростанням народонаселення і зумовленого ним збільшення **густоти населення**; по-друге, зростанням **«моральної густоти»**, тобто дедалі складніших, багатонапрямлених взаємодій між людьми, скупченими на дедалі густіше залюднених територіях (іншими словами, ускладнення соціальних структур), а по-третє, прогресуючого поділу праці, професійної спеціалізації та координації різних дій (іншими словами, функціональної диференціації суспільства). Для Дюркгайма поглиблення **поділу праці** – це основний критерій суспільного прогресу.

Еволюційна концепція суттєво вплинула на американську думку. Серед перших американських соціологів найцікавішим представником еволюціонізму був Лестер Ф. Ворд (1841-1913). Він перейняв основні ідеї Спенсера, але впровадив дуже цікаву новацію. Для Спенсера «закон еволюції» був постійним, універсальним і всеохопним принципом розвитку світу – як природи, так і суспільства. Ворд зауважив, що механізм еволюції у людському світі, у суспільстві відрізняється від еволюції у природі, а це тому, що люди **ставлять перед собою цілі** і прагнуть їх реалізувати, тоді як у природі такої свідомої цілеспрямованості не існує. Отже, він протиставляє «телезис» (від грецького *telos* – *ціль*) як форму еволюції, що виникає у суспільстві, і «генезис» (генезу) як форму еволюції, що виникає у природі. Якщо докладніше, то еволюція має кілька фаз, і в кожній із них домінує інший механізм. Перша фаза – це **космогенез**, виникнення та еволюція всієї природи. Виникнення життя – означає якісний злам, починають діяти нові механізми еволюції – **біогенез**, який накладається на космогенез, і відтоді вони діють паралельно. Поява людини започатковує третю фазу – **антропогенез**, у якій центральну роль відіграє людський розум і підпорядкування дій намірам. Антропогенез відтоді накладається на космогенез та біогенез та йде паралельно з ними. І нарешті остання фаза – це поява організованого людського суспільства, якому відповідає ще один механізм еволюції – **соціогенез**, який полягає у цілеспрямованих, колективних реформаторських діях, підпорядкованих політичним візіям, доктринам і планам. Соціогенез доповнює всі три інші механізми, діє паралельно й разом з ними – адже суспільство складається з людей, а вони є біологічними істотами та частиною природи. Однак найважливіше в людській, суспільній фазі еволюції те, що це **керований розвиток**, на відміну від

«сліпого», стихійного розвитку природи – як живої, так і мертвої. Тому таке велике значення у фазі соціогенезу має освіта та наука.

Серед класиків еволюційної концепції слід назвати ще Фердинанда Тьонніса (1855–1936), автора славнозвісної праці *Gemeinschaft und Gesellschaft* («Спільнота і суспільство»), виданої 1887 року. Заанонсована вже в назві типологія двох протилежних форм суспільного життя вказує на напрям суспільного розвитку. Він іде від традиційної спільноти, яка виражає природні людські нахили («природну волю») і спирається на безпосередні, неформальні, інтимні соціальні стосунки в рамках невеликих спільнот, до сучасного суспільства, організованого в оперті на раціональні принципи («раціональну волю»), з домінуванням інструментальних, посередніх і формалізованих соціальних стосунків у межах великих груп. Сучасний світ характеризується тенденцією до «універсалізації», абсорбування всіх локальних, неповторних, специфічних спільнот мережею безособових торговельних і виробничих відносин, яка охоплює цілий світ, – *Gesellschaft*. Водночас втрачається по-справжньому людська, природна якість соціального життя, яка вимагає вкорінення у близьких, емоційних, особистих зв'язках, у традиційних спільнотах.

Звернімо увагу, що Тьонніс уперше піддає сумніву прогресивність того зламу, який відбувається у суспільстві. Він вказує на те, яким коштом дається цей розвиток і що з перспективи індивіда, його життєвих задовольень, почуття вкоріненості, безпеки, стабільності цей розвиток може виявитися радше занепадом, аніж поступом. А це означає вже явний відхід від класичних канонів еволюціоністської віри. Так Тьонніс стає провісником неоеволюціонізму.

## Неоеволюціонізм в етнології та соціології

Під неоеволюціонізмом (новим еволюціонізмом) у соціології розуміємо інтелектуальну течію, пов'язану із класичною концепцією еволюції, яка, однак, суттєво модифікувала цю концепцію, відкинувши деякі канони давнього еволюціонізму. Неоеволюціонізм розвивався після Другої світової війни та має визначних представників і нині. Він претендує на роль справжньої науки, за образом і подобою природничих наук. Відповідно до цих амбіцій він, по-перше, старається підтримувати уявлення про еволюцію суспільства перевіреним емпіричним

матеріалом, звертається не до вільних метафор чи вигаданих ілюстрацій, а радше до систематичних досліджень історичних наук: палеонтології, археології та історіографії. По-друге, неоеволюціонізм намагається надати еволюційній теорії строгої науковості, виключаючи з неї будь-які довільні оцінки. До прикладу, у новому еволюціонізмі зникає ідея прогресу (чи регресу) на користь холодного, об'єктивного опису конкретних процесів.

Зазнає зміни й розуміння самої суті еволюції. Різні автори заперечують одну за одною концепції класичного еволюціонізму. Так замість детермінізму з'являється теза про те, що більш ранні фази еволюції мають лише **пробабілістський (імовірнісний)** вплив на її пізніші фази. Не відкидаючи цілком елементів фаталізму, неоеволюціонізм більшою мірою враховує **роль людей та їхніх свідомих учинків** (новий мотив, розроблений у працях Лестера Ворда). Відбувається відхід від фіналізму, вводиться ідея **альтернативних сценаріїв** розвитку, відкритого поля можливостей, на якому визначається напрям розвитку. Неоеволюціоністи, як ми вже згадували, уникають парадигми прогресивізму, не трактують пізніші стани як кращі від попередніх. Модифікується концепція уніформізму, береться до уваги очевидний **плюралізм культур**, цивілізацій, людських суспільств, еволюція яких відбувається в різних формах. Відкидається також теза про однолінійність (унілінейність) еволюції. Замість цього приймається концепція **багатолінійного (мультилінейарного) розвитку** – не лише в тому сенсі, що різні суспільно-культурні системи можуть мати власні, відмінні від інших траєкторії розвитку (деякі можуть, наприклад, перестрибувати окремі типові фази або етапи), але й у тому, що розвиток різних фрагментів чи аспектів однієї і тієї самої системи може відбуватися різними шляхами (розвиток господарства – одним, розвиток політики – іншим, розвиток сільського господарства, промисловості, релігії, науки тощо – ще іншими), а це дає змогу взяти до уваги цікавий і частий феномен несинхронного розвитку (**асинхронії розвитку**).

Внесок різних авторів у таку ревізію канонів еволюціонізму – неоднаковий. Назву лише кількох найважливіших. Американський антрополог Леслі А. Вайт (1900–1975) дає новий поштовх дискусіям довкола еволюціонізму, публікуючи свою «Еволюцію культури»<sup>5</sup>. Це знову еволюціонізм із розмахом, спроба вибудувати теорію, яка б охоплювала

---

<sup>5</sup> L. White, *The Evolution of Culture*, New York 1959: McGraw Hill.

всю історію людства. Людська культура перебуває у процесі постійної трансформації (вона не «існує», а «діється»). Вирішальний вплив на цей рух мають внутрішні напруження у сфері культури, які впливають з ієрархії її елементів; а основну й визначальну роль серед усіх інших фрагментів культури відіграє **технологія**. «Соціальні системи детерміновані технічними системами», каже Вайт, і це звучить немов відлуння концепції Моргана. Розвиваючи цю ідею, він пропонує власну **«енергетичну теорію культурного розвитку»**. Найкращим показником рівня технології є вид і кількість використовуваної енергії. Історію можна поділити на п'ять етапів: на першому етапі людина використовувала тільки енергію власних м'язів; на другому вона «запрягає» для своїх потреб енергію тварин; на третьому - що приніс «землеробську революцію» - використовує енергію ґрунту; на четвертому, який називається «паливною революцією», вчиться користуватися мінеральними ресурсами (вугіллям, нафтою, газом); на п'ятому освоює енергію атома. Рівень культури на кожному з цих етапів можна, згідно з Вайтом, визначити за формулою  $P = E \times T$ , де  $E$  - це кількість використаної енергії, а  $T$  - продуктивність технічних засобів, які перетворюють енергію. Таким чином критерій прогресу отримує повну, хоч, мабуть, позірну об'єктивізацію.

Інший американський антрополог Джуліан Стюард у книжці «Теорія культурної зміни»<sup>6</sup> ставить під сумнів можливість створити теорію на тему культури «загалом», наголошуючи на численності й різноманітності конкретних культур. Однак це не означає, що антрополог приречений на ідеографізм, суто описове віддзеркалення окремих історичних ситуацій. Стюард пропонує будувати антропологічні теорії «середнього рівня», щоб описати типові культури, що репрезентують деякі території чи деякі епохи. Тип культури визначається характером її центральних (а не периферійних) інститутів. Найчастіше такими центральними інститутами є **технологія та економіка**. Вторинний, периферійний характер мають форми політичної й соціальної організації, а також поширені в суспільстві ідеології. У результаті виникає «теорія мультилінійної еволюції», реконструкція багатьох різних ліній і траєкторій, якими ішов розвиток людських культур, а також конкретних аспектів цих культур (економіки, мистецтва, релігії тощо).

<sup>6</sup> J. H. Steward, *Theory of Culture Change*, Urbana 1979 [1955]: University of Illinois Press.

Маршалл Салінс, автор праці «Еволюція і культура», впроваджує розрізнення між «загальною еволюцією» та «конкретними еволюціями»<sup>7</sup>. Загальна еволюція – це тенденція соціокультурних систем до щоразу більшої складності, щоразу багатшої внутрішньої організації та кращої адаптації до середовища. Ця тенденція проявилася б уповні, якби такі системи були взаємно ізольовані, розвивалися тільки за власними, внутрішніми законами. У реальності ж відбувається **дифузія**, взаємопроникнення, взаємовплив багатьох систем. І це призводить до відхилень від загальної основи. Виникає диференціація «культурних видів», кожен із яких проходить свою «конкретну еволюцію».

Одну із соціологічних концепцій еволюції випрацював американський соціолог Гергард Ленскі, зокрема у працях «Влада та привілеї» та «Людські суспільства»<sup>8</sup>. Подібно як Морган і Вайт, Ленскі є **технологічним детерміністом**. Він стверджує, що основний рушій еволюції криється у сфері технології. Але цю сферу він розуміє інакше, ніж його попередники. Вирішальним для технології є не вид чи кількість переробленої енергії, а засоби і способи **оброблення інформації**. Критерієм розвитку є зростання обсягу інформації, зокрема **інформації технологічної**, яка дає людині змогу оволодівати матеріальним світом і його використовувати. Розвиток людства пройшов чотири стадії, які відрізняються характером використовуваної інформації: на першій стадії переважає генетичний (позасвідомий) запис і передавання інформації за допомогою механізмів біологічного успадкування; на другій стадії з'являється індивідуальне навчання за участі свідомості; на третій – люди починають користуватися знаками – трактувати певні природні події як сигнал про можливість настання інших; на четвертій – відкривають таємницю конструювання конвенційних символів, творять мову, яка допомагає порозумітися, скодифікувати інформацію і передати її майбутнім поколінням. Технологія – це основний, визначальний чинник соціальної системи, вона безпосередньо впливає на характер економіки, а економіка – на характер політики, а в результаті – на форми розподілу благ (структуру соціальної нерівності). Зважаючи на всі ці чинники в їх причиново-наслідковому зв'язку, можна виокремити загальні типи суспільств, які настають по чергово, одне за одним, під час еволюції:

<sup>7</sup> M. Sahlins, *Evolution and Culture*, Ann Arbor 1960: University of Michigan Press.

<sup>8</sup> G. E. Lenski, *Power and Privilege*, New York 1966: McGrawHill. G. Lenski, J. Lenski, *Human Societies. An Introduction to Macrosociology*, New York 1974 [1970]: McGraw-Hill.

а) ловецько-збиральницькі; б) прості садово-городні; в) розвинені садово-городні; г) землеробські; ґ) промислові. Особливим видом, немовби бічною лінією еволюції, яка виникає лише в особливих географічних умовах, є рибальські суспільства.

Талкотта Парсонса (1902-1979), одного з найвизначніших соціологів ХХ століття, можна додати до цього списку неоеволюціоністів завдяки двом книжкам, які він написав наприкінці життя: «Societies. Evolutionary and Comparative Perspectives» (Суспільства: еволюційна та порівняльна перспективи, 1966) і «The System of Modern Societies» (Система сучасних суспільств, 1971). У його розумінні еволюція не є однорідним процесом, навпаки – її творять чотири субпроцеси: а) **структурна та функціональна диференціація**, внаслідок чого з монолітної системи виокремлюються підсистеми й починають виконувати спеціалізовані функції, б) **адаптаційне вдосконалення**, коли кожна з тих підсистем починає діяти щоразу ефективніше й меншим коштом, в) **інклюзія елементів**, які раніше були вилучені зі системи, наприклад, поширення інституту громадянства, емансипація упосліджених груп, мобілізація загальної участі, г) **формування спільних цінностей**, щоб вони могли успішно легітимізувати нову, складнішу систему, не будучи прив'язаними до партикулярних інтересів підсистем, груп, місцевих спільнот. Еволюція проходить типові стадії. Вона не є унітарною, а характеризується певними загальними тенденціями, і тільки на їхньому тлі проявляється її конкретний перебіг.

Ці загальні фази еволюції Парсонс окреслює як: а) примітивну, б) середню (архаїчну), в) сучасну. Перехід від першої до другої здійснюється у момент появи **писемності**. Це відкриває можливість кодування, дифузії та історичної трансмісії культурних змістів. А перехід від другої до третьої фази здійснюється у момент появи **цивільного права**, що забезпечує створення спільної, універсальної системи норм, достатньо відірваної від конкретного особистого чи ситуаційного контексту, щоб уможливлувати регуляцію суспільного життя в найскладніших, внутрішньо відмінних соціокультурних системах. Модерне суспільство найповніше розвинулося в рамках західної традиції, яку започаткували грецька і єврейська (юдейська) цивілізації. У рамках цієї традиції роль **провідного суспільства** переймають у наші часи Сполучені Штати Америки. Жодна інша лінія розвитку не виявила такого динамізму, ані такої здатності адаптуватися, як власне західна цивілізація. Парсонс



проявляє тут притаманний багатьом еволюціоністам **етноцентризм**: тенденцію трактувати власне суспільство як найдосконаліше, як універсальне мірило прогресу.

## Неодарвінізм і соціобіологія

Найдалі від класичного еволюціонізму відходить так звана **соціобіологія**, напрям, який став відомим і навіть модним від другої половини 1970-х років. Його джерела цілком інші, ніж соціологічного чи антропологічного еволюціонізму: цей напрям виводять безпосередньо з біології. Тут еволюцію від початку розуміють інакше, ніж у соціології.

У своїй оригінальній версії теорія Дарвіна була доволі конкретна. Складовими популяції, про які в ній ішлося, були особини – окремі біологічні організми. Подальший розвиток теорії неминуче розвинувся у напрямі більшої абстракції. Замість живих, конкретних особин у неодарвінізмі як предмет теорії з'явилися **гени**. Ідея генів як носіїв спадковості виводять від Грегора Менделя (1822–1884). Неодарвінізм часто називають «шлюбом» Дарвіна з Менделем. Цей різновид теорії гласить, що: по-перше, популяція має багатий **генетичний фонд**, який визначає анатомічні, фізіологічні та біхевіоральні властивості особин; по-друге, у межах генетичного фонду діють різні механізми, що ведуть до його зміни, спричиняють переміщення, змішування генів: окрім природного добору, завдяки якому найкраще пристосовані особини передають свої гени потомству, виникає також міграція між генетичними фондами (через спорідненість), рекомбінація генів, генетичний дрейф тощо; по-третє, суттєва властивість генів – це здатність поширюватися, помножуватися в популяції через репродукування особин, які є їх носіями (певні роди генів мають **репродуктивний успіх**, поширюються і закріплюються в популяції, інші натомість зникають). Так генетичний фонд змінюється, а водночас змінюються характерні ознаки та способи поведінки особин. Суттєві еволюційні процеси відбулися в рамках генетичного фонду, а зміна характеру виду є тільки зовнішнім проявом цього.

Безпосередньо з неодарвінізму (генетики популяцій) виводять так звану **соціобіологію**. Її творцем є американський біолог Едвард Вільсон. У праці «Соціобіологія – новий синтез» він зробив спробу створити

дисципліну, яка б досліджувала біологічні основи суспільної (групової) поведінки всіх живих організмів, й людини також.<sup>9</sup> У цьому сенсі соціологію він хотів зробити частиною біології. Тези Вільсона були дуже контроверсійними, особливо щодо традиційних способів мислення в соціології: а) він стверджував, що людина не представляє собою нічого особливого, що є всього лише одним із багатьох видів тварин; б) на його думку, поведінкових взірців цей вид не навчається, не засвоює із культури конкретного суспільства, а успадковує, бо ці взірці закодовані в генетичному матеріалі; в) у його понятті еволюція, соціальна зміна здійснюється не через боротьбу, конфлікти, співпрацю між людьми чи спільнотами, а в таємничому, невидимому світі генів, через репродуктивний успіх одних і невдачу інших.

У пізніших працях (наприклад, «Про природу людини» або «Гени, розум і культура», яку написав спільно з Ч. Ламсденом) Вільсон відходить від таких крайніх позицій, визнаючи виняткове місце людини, пов'язане з феноменом розуму (пам'яті, символічного мислення, мови)<sup>10</sup>. У соціобіології виокремлюють субдисципліну – **соціобіологію людини**. У людському світі еволюція набуває нового вигляду – **«генетично-культурної коеволюції»** (пригадується давня думка Ворда про антропо- і соціогенез). Між культурою і біологією, згідно з Вільсоном, існує взаємодія, культура є відповіддю на імперативи біології, а біологічні ознаки – і це важливо! – еволюціонують у відповідь на культурні інновації. Культура та біологія не існують як два окремі процеси – вони переплітаються. Біологія проникає у культуру, але й культура знаходить доступ до біології, генів, стаючи предметом біологічної спадковості. Продуктом такої постійної взаємодії є історія людства.

Соціобіологія замикає довгу генеалогію еволюціонізму в його чистому вигляді. Але еволюціонізм знайшов продовження у деяких інших теоріях другої половини ХХ століття, які порушували проблему змін і розвитку: у теорії модернізації й теорії постіндустріального суспільства. В обох можна знайти відлуння положень еволюціонізму.

---

<sup>9</sup> E. O. Wilson, *Sociobiology. The New Synthesis*, Cambridge 1990 [1975]: Harvard University Press.

<sup>10</sup> E. O. Wilson, *On Human Nature*, Cambridge 1978: Harvard University Press. C. J. Lumsden, E. O. Wilson, *Genes, Mind and Culture*, Cambridge 1981: Harvard University Press.

## Теорія модернізації

Теорія модернізації особливого розголосу набула у 1950-1960-х роках. Вона є відповіддю на історичний досвід, пов'язаний із визволенням і отриманням незалежності колишніми колоніальними державами так званого третього світу. Вона намагається виявити закономірності цього процесу і спрогнозувати майбутнє.

Спадок еволюціонізму тут явно проступає у таких тезах: а) постколоніальні країни перебувають на ранішому етапі **тієї самої траєкторії** розвитку, наприкінці якої розташовані найрозвиненіші держави Західної Європи та США (теза про унілінейний розвиток); б) розвиток проходить типові стадії: від традиційного суспільства (у якому домінують консервативні тенденції, сімейні інститути, приписані форми соціального статусу, емоційний, забобонний, фаталістичний світогляд), через проміжні форми, до сучасного суспільства (для якого характерна готовність змінюватися, домінування професійних і позасімейних зв'язків, здобування соціального статусу власними силами й досягненнями, інноваційність, підприємливість, орієнтація на майбутнє, раціональний світогляд) – теза про напрямлений розвиток; в) країни третього світу представляють традиційне суспільство, отже, вони відстали й мусять підтягнутися до рівня розвинених західних держав, інститути яких репрезентують історичний поступ (теза прогресивізму й етноцентризму); г) основний механізм модернізації – це диференціація структур і функцій з одночасним забезпеченням інтеграції, координації, «органічного» зв'язку різних елементів (теза про диференціацію та інтеграцію).

Порівняно із класичним еволюціонізмом новизна полягає в тому, що модернізація не є проявом тенденцій, внутрішньо притаманних суспільству, їх поступовою, спонтанною реалізацією, а радше є задуманим, керованим і стимульованим ззовні процесом. У новій історичній ситуації співіснують високорозвинені суспільства й відсталі постколоніальні країни. Світ ділиться на центр і периферію. Взірці сучасності реально існують в цивілізації Заходу і звідти широко поширюються. Зважаючи на це, розвиток постколоніальних країн набуває екзогенного характеру: а) він є наслідуванням, наздоганянням країн, які йдуть попереду, звідки надходять візії, схеми, програми розвитку, б) він здійснюється за участі найрозвиненіших країн чи то непрямо (через економічні, культурні, політичні, освітні зв'язки), чи безпосередньо (коли ці країни долуча-

ються до модернізаційної політики своєї колишньої колонії). Під час розвитку «епіцентри сучасності» самі зазнають зміни; уже сьогодні видно, як вони пересуваються із Західної Європи та Північної Америки до басейну Тихого океану і Далекого Сходу.

Отже, **модернізацію** можна визначити як свідоме, цілеспрямоване, плановане наближення суспільства до визнаної моделі сучасності, найчастіше – до взірця якогось існуючого суспільства, визнаного як сучасне. Модернізація – це поступове досягання такого взірця, долання прірви, яка відокремлює суспільство від нього, зменшення спізненості.

Деякі автори зосереджували увагу на економічному вимірі модернізації. Наприклад, Волт Ростоу у «Стадіях економічного зростання»<sup>11</sup> намагається визначити умови, необхідні, щоб розпочати (take-off) неперервну акумуляцію капіталу та інвестицій, а тим самим постійне самопідсилюване зростання національного доходу. Інші, наприклад Девід Аптер, аналізують політичний вимір, простежують шляхи виникнення демократичних інститутів. Цікаву течію представляють праці соціальних психологів, які намагаються знайти джерела модернізаційних процесів у сфері позицій, мотивацій, орієнтацій особистості. Девід Макклелланд формулює відому теорію «**мотивації досягнення**»<sup>12</sup>, у якій прагнення до успіху, інноваційність, дух підприємництва трактують як необхідну умову модернізації. (Тут чути відлуння давньої концепції Макса Вебера, який пов'язував виникнення капіталізму із поширенням особливого «пуританського етосу»). Інший сучасний автор, Алекс Інкелес, говорить про синдром «**сучасної особистості**»<sup>13</sup>, проявами якого є: а) незалежність від традиційних авторитетів, антидогматична і скептична позиція, б) зацікавлення громадськими справами, в) відкритість до нового досвіду, г) віра в силу розуму й ефективність науки, тобто раціоналістська орієнтація, г) передбачення і планування майбутніх починань, здатність відмовлятися від негайної винагороди на користь майбутньої вигоди, д) високі освітні, культурні, професійні амбіції; прагнення до самовдосконалення і самореалізації через досягнення життєвого успіху.

---

<sup>11</sup> W. W. Rostow, *The Stages of Economic Growth. A NonCommunist Manifesto*, London 1960: Cambridge University Press.

<sup>12</sup> D. McClelland, *The Achieving Society*, New York 1967 [1961]: The Free Press.

<sup>13</sup> A. Inkeles, D.H. Smith, *Becoming Modern*, Cambridge, Mass. 1974: Harvard University Press.

## Теорія постіндустріального суспільства

Теорія постіндустріального суспільства відкриває інший напрям роздумів. Еволюціоністське мислення створює спокусу прогнозування майбутнього. Якщо напрям і механізми суспільного розвитку обов'язкові, закономірні, неминучі, то можна будувати візію майбутнього за допомогою простої **екстраполяції** сучасних (чи минулих) тенденцій. Теорія постіндустріального суспільства старається показати, що настане після того, як індустріальне суспільство досягне повноти свого розвитку.

Поняття **постіндустріального суспільства** 1974 року запровадив Деніел Белл<sup>14</sup>. У старому, еволюціоністському стилі він поділяє історію людства на три фази: доіндустріальну, індустріальну й постіндустріальну. На його думку, до кінця ХХ ст. передові в економічному відношенні країни – США, Японія, Західна Європа – мали набути рис постіндустріальних суспільств. Які це риси? По-перше, це зміна значення економічних секторів: дедалі більше домінування сектора послуг (третього сектора, під яким слід розуміти, між іншим, адміністрування, банківську справу, охорону здоров'я, освіту, науку, суди, засоби масової інформації, літературу, мистецтво тощо) при суттєвому зниженні значення індустріального сектора й величезному обмеженні сільськогосподарського. По-друге, зміну панівної технології – з енергетичної на інформаційну (що пов'язане з автоматизацією, роботизацією, розвитком телекомунікацій). По-третє, зростання ролі планування, прогнозування розвитку, контролю технологій; домінування прагматичних і технократичних критеріїв при зниженні ролі і зникненні ідеологічних та етичних рацій. По-четверте, розквіт **інтелектуальних технологій**, тобто цільового використання науки для потреб практики (створення нових пристроїв, технічних систем, використання нових видів сировини, матеріалів тощо). По-п'яте, трансформація класової структури, у якій новим панівним класом замість власників (буржуазії) стають висококваліфіковані спеціалісти (інженери, економісти, менеджери).

Серед багатьох продовжувачів візії Белла можна назвати Джона Нейсбітта, який у 1982 р. ввів поняття **мегатрендів**<sup>15</sup> – тенденцій, що

<sup>14</sup> D. Bell, *The Coming of the PostIndustrial Society*, London 1974: Heinemann.

<sup>15</sup> J. Naisbitt, P. Aburdene, *Megatrends 2000. The New Directions for the 1990's*, New York 1990 [1982]: William Morrow.

ведуть до фундаментальних структурних змін сучасних суспільств. Серед десяти мегатрендів, які він назвав, декотрі є повторенням тенденцій, що їх спостеріг уже Белл, тільки підтверджені новим емпіричним матеріалом. Інші беруть до уваги цілком нові процеси, які десять років до того не були ще такими явними. Один із мегатрендів – це вже кілька разів згадана **глобалізація**. Економіка перестає бути національною, стає світовою; такий характер має економічний і фінансовий ринок, такого характеру набуває міжнародний поділ праці. Крім того, комунікація, туризм, засоби масової інформації (зокрема супутникове телебачення) ведуть до глобалізації культури, мистецтва, сфери розваг, інформації. Світ стає **«великим селом»** (термін канадського теоретика Г. М. Маклуена). Інший мегатренд пов'язаний із комп'ютеризацією, особливо з масовим поширенням персональних комп'ютерів як стандартного обладнання багатьох місць праці. Деякі з мегатрендів стосуються політики. Нейсбітт вказує на децентралізацію влади, витіснення держави з багатьох сфер життя, зростання значення місцевих ініціатив і самоврядування, поширення форм прямої демократії. Врешті він звертає увагу на зміни у стилі життя: ренесанс безпосередніх, близьких міжлюдських зв'язків (зокрема, перенесення їх із родинного контексту у професійний), поява нових соціальних форм, які пробиваються крізь традиційну, тверду класову ієрархію (напр., «нові соціальні рухи», групи за інтересами, добровільні товариства) чи, врешті, небувале багатство споживчих пропозицій (можливості вибору товарів, форм відпочинку, участь у культурному, релігійному житті тощо).

Легко зауважити, що теорія постіндустріального суспільства найменш деталізована з усіх розглянутих досі концепцій. У стислому значенні слова це взагалі ніяка не «теорія» – радше опис певних помітних явищ, які виникають у сучасних суспільствах, із позицій повсякденної свідомості та здорового глузду, і футурологічні роздуми на тему їхнього подальшого розвитку. По суті, ця теорія нічого не пояснює. Хіба що дає змогу трохи краще орієнтуватися і мати цілісне уявлення про зміни, що відбуваються.



## ВІЛЬФРЕДО ПАРЕТО (1848–1923)

Італійський вчений, інженер, економіст і лише під кінець життя – соціолог. У царині економіки його найважливішою працею є двотомний «Курс політичної економії» (1896), а в соціології він прославився величезним томом (2612 пронумерованих параграфів) «Трактат із загальної соціології» (1916), у якому виклав оригінальну теорію суспільства та концепцію соціальних змін.

Основною складовою соціального життя Парето вважав дії, які сплітаються між собою у цілісну соціальну систему, що прагне до стану *aequilibrium* (рівноваги). Дії об'єктивно логічні тоді, коли вони справді здатні досягнути ціль, на яку спрямовані, а суб'єктивно логічні – коли діяльний індивід вірить у їхню ефективність, щоб досягнути поставлених цілей. У соціальному житті дії, логічні одразу в обидвох сенсах – об'єктивному та суб'єктивному, – є рідкістю; переважають нелогічні дії, тобто такі, у яких суб'єктивні відчуття про їхню ефективність не збігаються з об'єктивними шансами реалізувати цілі (приклад: магічні або ритуальні дії, дії, що ґрунтуються на утопіях, забобонах чи ідеологічних ілюзіях, а також такі, що призводять до наслідків, протилежних до очікуваних).

Людські дії – це, з одного боку, поведінка, яка піддається спостереженню, а з другого – це теорії, на яких люди ґрунтують чи якими виправдовують свою поведінку на користь інших або самих себе. В основі будь-яких дій лежать приховані біопсихічні сили або «сентименти». Щоб добратися до тих реальних сентиментів, які керують людьми, застосовують метод критичного аналізу теорій, поширених у буденній свідомості. У них віднайдемо деякі постійні, повторювані складові, які Парето називає резидуями. Поряд із ними натрапимо на випадкові елементи, впроваджені принагідно (*ad hoc*), щоб раціоналізувати ті чи інші дії, які Парето називає дериваціями. Найтипівішими є інноваційні, спекулятивні, підприємницькі резидуї, які наголошують на індивідуальній автономії, або навпаки – резидуї застарілі, консервативні, із колективістською орієнтацією. Деривації – це, наприклад, вербальні докази, що викликають позитивні асоціації (гасла про справедливість, рівність, демократію), посилення на більшість, на авторитети тощо.

Соціальні зміни мають не лінійний, не напрямлений, а циклічний характер; їхній ритм визначається характером резидуїв, якими керуються політичні, економічні та інтелектуальні еліти. Коливання між домінуванням інноваційних «лисів» і консервативних «левів» у політичному житті, так само як в економіці – між готовими ризикувати спекулянтами й рантьє, що роблять ставку на безпеку, чи між скептиками та фанатиками в царині ідеології, релігії і науки – Парето називає «циркуляцією еліт». І в цьому, на його думку, полягає сенс історії.

### ЛІТЕРАТУРА

V. Pareto, *Uczucia i działania*, Warszawa 1994: PWN.

V. Pareto, *O równowadze systemu społecznego*, w: *Elementy teorii socjologicznych*, W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.), Warszawa 1975: PWN, s. 183–189.

V. Pareto, *Umysł a społeczeństwo*, w: там же, s. 611–626.

A. Kojder, Pareto, w: *Encyklopedia socjologii*, t. 3, Warszawa 2000: Oficyna Naukowa, s. 63–68.

J. Szczepański, *Socjologia: rozwój problematyki i metod*, Warszawa 1969: PWN, s. 288–300.

J. Szacki, *Historia myśli socjologicznej*, t. 1, Warszawa 1981: PWN, s. 350–399.

## Теорія циклічності в історіософії

Усі згадані досі концепції визнавали напрямлений і прогресивний хід історії. Вона представляла собою послідовність неповторюваних подій, наростаючу, незворотну, що наближає бажаний стан суспільства. Цілком інакше трактують історію циклічні теорії. Історія точиться в повторюваному ритмі, жодна історична подія не є цілковито унікальна, через певний час хід історії повертається до вихідної точки, у кожному разі до станів, подібних до тих, що вже колись були. Теперішність не є кульмінацією, а лише перехідним етапом процесу. Зважаючи на це, ідея спрямованості, а тим паче історичного поступу не має сенсу.

Інтерпретація історії як повторюваних **циклів**, наявна в людській думці з давніх-давен, знайшла своє систематичне вираження в кількох історіософських концепціях XIX століття. А вже звідти перейшла безпосередньо до соціології.

Російський філософ Микола Данилевський (1822–1885), автор відомої праці «Росія і Європа», відкидає три аксіоми еволюціонізму, а саме: а) що розвиток охоплює людство як цілість, б) що розвиток має спрямований і прогресивний характер, в) що мірилом прогресу є суспільство Західної Європи. Він стверджує, що предметом розвитку є не людство, а **цивілізації**: невеликі, монолітні, відносно ізольовані історико-культурні утворення, що вирізняються власним «стилем» і власним ритмом змін. Він називав такі цивілізації, як: єгипетська, китайська, вавилонська, індійська, перська, єврейська, грецька, римська, тевтонська, слов'янська. Останню він ідеалізував, стверджуючи, що вона гармонійно синтезує чотири стилі цивілізацій, які їй передували, – релігійне начало єврейської цивілізації з мистецьким началом грецької, римське мистецтво управління і права з політичними та військовими талантами тевтонців.

Кожна цивілізація проходить закономірний **життєвий цикл**. Перший етап – це виникнення цивілізації шляхом синтезу доти розпо-рошених культурних елементів; другий етап – здобуття нею реальної культурної та політичної окремішності; третій етап – розквіт цивілізації, повна реалізація всіх закладених у ній творчих можливостей; четвертий – вичерпання творчого потенціалу, стагнація, апатія; п'ятий – розпад і загибель цивілізації. Такі цикли цивілізації проходять нерівномірно, тому між ними виникають **диспропорції розвитку**; у будь-який



момент історії співіснують цивілізації, що перебувають на різних фазах циклу. Данилевський вважав, що під кінець XIX ст. романо-германська цивілізація перебувала у фазі розпаду, а слов'янська – навпаки – досягла зрілість та розквітала.

Важливий методологічний урок, що впливає із концепції Данилевського, полягає в тому, що кожен історичну подію треба розглядати у **двох системах координат**: конкретної цивілізації, у рамках якої вона виникає, та відносно фази в циклі, типовому саме для цієї цивілізації.

Дуже близькою до таких уявлень є теорія Освальда Шпенглера (1880-1936), викладена в його творі «Der Untergang des Abendlandes» (Присмерк Європи). Тут історія не має жодних універсальних законів, навпаки – кожна культурна одиниця реалізує інші цінності, має власні закономірності. Культурні одиниці – взаємно ізольовані монади, між ними не відбувається взаємопроникнення, навіть взаємне порозуміння є складним або й неможливим. Кожна має власну **«культурну душу»**. Протилежні види культурної душі – «аполлонічний тип душі», характерний для античної культури (культ богів, апофеоз чуттєвості, прослава людського тіла) та «фаустівський тип душі», типовий для західної культури (культ сили, апофеоз активності, волі, опанування світом).

Кожна культурна одиниця проходить закономірні фази розвитку. Іманентним законом кожної такої одиниці є перехід від зростання і розквіту (що зветься стадією **«культури»**) до занепаду і деструкції (або ж стадії **«цивілізації»**). Для стадії культури характерне домінування інтелектуальних еліт, що творять духовні цінності, згідно з якими організуються економічні та політичні відносини (приклад: аристократія і клир в епоху феодалізму). Натомість стадія цивілізації означає: а) домінування політичних еліт над інтелектуальною елітою, б) розпад на **метрополію та провінцію**, де остання лише наслідує взірці метрополії, в) витіснення автентичних цінностей на користь порожніх гасел, г) заміну автотелічних зв'язків (безкорисливих, спонтанних, інтимних) інструментальними (за розрахунком, формальними), г) занепад духовних ідеалів на користь гедоністського споживацтва, д) заміну людини як цілісної, багатовимірної особи з власною ідентичністю на функцію або роль у поділі праці.

Шпенглер вважав, що в цих пунктах і сформульований діагноз сучасної йому цивілізації Заходу: вона перебуває у стані занепаду. Його сповнену песимізму концепцію часто називають **історіософським катастрофізмом**.

## Соціологічні теорії циклів

Першу теорію **історичних циклів** у соціології сформулював Вільфредо Парето (1848-1923) у «Trattato di Sociologia Generale» (Трактат із загальної соціології). Соціальна система, у його представленні, перебуває в безнастанному русі; це процес переходу від рівноваги (*aequilibrium*), через дестабілізацію, до втрати рівноваги (*disaequilibrium*) і знову до нового стану рівноваги (нового *aequilibrium*). У кожній фазі стан системи визначається характером панівних еліт, передовсім правлячої еліти (політичного класу), тобто всіх тих, чий рішення є обов'язковими для інших, тих, у чий руках зосереджена влада. Властивості еліт впливають із того, які фундаментальні нахили, мотиви, психологічні схильності («резидуї») домінують серед їхніх членів. **Резидуї** бувають двох протилежних типів: перший тип виражається в інноваційності, винахідливості, підприємливості, експансивності, готовності ризикувати, енергійній діяльності, опортунізмі; другий тип виражається в консерватизмі, обережності, традиціоналізмі, принциповості, культурі стабільності та тяглості. Стратегія «лисів», тобто представників першого типу, ґрунтується на хитрості; стратегія «левів» – на силі (ця аналогія з тваринним світом запозичена в Нікколо Мак'явеллі).

Історичні зміни – це **циркуляція еліт**, почергова зміна одних еліт іншими. «Історія – цвинтар аристократії», – каже Парето, маючи на думці саме збанкрутілі еліти. Можна виокремити різні цикли кругообігу еліт. Найважливіший – це військово-політичний цикл: а) правлять «леви», які ґрунтують свою владу на силі, захопленні, війні, б) однак в умовах миру потрібні інші вміння: маніпуляція, організація, управління, в) зважаючи на це, «лиси» неминуче проникають в еліти через кооптацію, г) з часом вони витісняють «левів» з їхніх позицій або здійснюють революційний переворот, однак, г) не вміють дати собі ради в загрозливих і конфліктних ситуаціях, так що цикл інфільтрації і кооптації починає рухатися в зворотному напрямку. Учасниками іншого циклу – промислово-економічного – є рантьє та спекулянти, і цикл має такі етапи: а) панують ті, які налаштовані на ощадливість, гарантовану вигоду, власність, малий ризик – тобто рантьє, б) їхнє панування призводить до стагнації, а це породжує пресинг в напрямку змін, пришвидшення розвитку, що відкриває можливості для спекулянтів, в) проникаючи в еліту, вони перехитровують рантьє і витіс-

няють їх із їхніх позицій або г) використовуючи незадоволення мас і маніпулюючи ними, підносяться на рівень еліти внаслідок революційного перевороту, але г) прагнення до стабілізації, передбачуваності, страх перед хаосом – знову відроджують значення рантьє і цикл повторюється.

У сучасній соціології найцікавішу циклічну теорію формулює американський вчений російського походження Пітирим Сорокін (1889–1968) у своїй фундаментальній чотиритомній праці «Соціальна і культурна динаміка»<sup>16</sup>, в основі якої лежить феноменальна історична ерудиція автора та зібрані ним протягом довгих років емпіричні дані. На думку Сорокіна, соціальний світ складається з цілісних **«соціокультурних систем»**, яким притаманна внутрішня єдність, інтегрованість, забезпечена двояко: те, що стосується суспільства, зінтегроване **причиново-функціональним** способом (через взаємодії, соціальні стосунки, поділ праці тощо), а те, що стосується культури, зінтегроване **логічно та значеннєво** (через аналогію, виникнення, спільність стилю тощо).

Центральною складовою кожної соціокультурної системи є **культурна ментальність**. Вона визначає спосіб світосприйняття, нав'язує ієрархію цінностей, критерії істини. Від неї залежить характер усіх інших складових системи. Сорокін вирізняє два протилежні типи культурної ментальності: ідеаційний та чуттєвий, а також проміжний – ідеалістичний. **Ідеаційна ментальність** визнає, що: а) світ вічний, має духовну сутність і недоступний для чуттєвого пізнання, б) найважливішими є духовні потреби, а фізичні потяги необхідно загнудати й обмежити, в) прогрес, удосконалення полягає в опануванні інстинктів і потягів, г) цінності вічні й незмінні, мають автотелічний характер, г) істину можна досягнути лише через містичний досвід, інтуїцію, віру, об'явлення, д) мистецтво повинно віддзеркалювати релігійні явища, служити спогляданню, е) гроші та власність – це тільки засоби для вищих цілей. **Чуттєва ментальність** – навпаки, ґрунтується на переконанні, що: а) світ матеріальний і доступний для чуттєвого пізнання, б) найважливішими є фізичні потреба і слід прагнути їх максимально, по-гедоністськи задовольняти, в) прогрес полягає у тому, щоб опанувати оточення – природу та інших людей, г) цінності – змінні й відносні, інструментально підпорядковані здобуванню насолоди і щастя, г) істина

---

<sup>16</sup> P. A. Sorokin, *Social and Cultural Dynamics*, t. 1–4, New York 1937: American Book Company.

ґрунтується на експерименті, спостереженні, законах логіки, д) мистецтво має забезпечувати чуттєві насолоди та розваги, е) уміння багатіти є чесною і мірилом цінності людини.

Ця типологія не лише має аналітичний характер, але й служить основою для формулювання теорії соціальних змін. Історія людства – це циклічна зміна культурної ментальності, яка є ядром соціокультурної системи: від ідеаційної, через ідеалістичну, до чуттєвої і назад, через ідеалістичну до ідеаційної. Наприклад, європейський регіон VIII–VI ст. до н. е. – це ідеаційна епоха; Греція V ст. до н. е. – це перехідний період, ідеалістичної ментальності; Рим від IV ст. до н. е. до IV ст. – це чуттєва епоха; потім до VI ст. тривав ідеалістичний період; а від VI до XII ст. знову панувала ідеаційна ментальність; вихід із Середньовіччя від XII до XIV ст. – це перехідна, ідеалістична епоха; а від раннього Відродження в XIV ст. донині триває чергова чуттєва епоха, яка на наших очах переходить в ідеалістичну, щоб у майбутньому повернутися до ідеаційної фази. Цю зміну Сорокін представляє із великим задоволенням, бо ж він є уїдлигим критиком технічної, промислової цивілізації, масової культури, урбанізації та інших проявів вкрай розвиненої модерності.

Отже, хід історії не є лінійний. Йому притаманний певний **ритм культурних змін**, циклічність припливів та відпливів крайніх типів культурної ментальності. Яким є механізм цієї циклічної змінності? Сорокін формулює «принцип іманентних змін»: вирішальну роль тут відіграють внутрішні можливості розвитку кожної соціокультурної системи. Існує межа можливостей культури, поза якою конкретна культурна ментальність вичерпується, втрачає здатність поширюватися, розвиватися. Тоді появляється перехідна, синкретична ментальність, що містить елементи давньої і нової, щоб врешті поступитися новій ментальності, яка набуває сили і до певного часу характеризується експансивністю, творчим потенціалом, атракційністю для членів суспільства. І така циркуляція відбувається безнастанно. Зовнішні чинники – природне оточення, дифузія, завоювання – мають лише другорядне значення; вони можуть, наприклад, впливати на тривалість фаз кожного циклу, але не в змозі змінити його ендогенної логіки.



## ПІТИРИМ СОРОКІН (1889–1968)

Російський соціолог, який зробив академічну кар'єру у США. Найважливіші праці: *The Sociology of Revolution* (Соціологія революції, 1928), *Social Mobility* (Соціальна мобільність, 1927), *Society, Culture and Personality* (Суспільство, культура та особистість, 1947) та чотиритомна *Social and Cultural Dynamics* (Соціальна та культурна динаміка, 1937–1941).

Соціологія, на його думку, повинна прийняти «інтегралістський» підхід, у якому поряд з емпіричними дослідженнями має бути місце для раціональної рефлексії, а також для позараціонального чинника – інтуїції, емоції, генія. Джерелом натхнення, а водночас доказовим матеріалом для соціолога мусить бути широка історична ерудиція, знання про минулі суспільства та порівняльний аналіз сучасних суспільств.

Соціальний світ має подвійну природу – соціокультурну. Цю подвійність виявляють уже найпростіші елементи суспільства – акти осмисленої міжлюдської взаємодії. Суспільство – це мережа взаємодій, культура – це значення, норми, цінності та їхні матеріальні носії. Без культурного регулювання соціальне життя було б неможливе.

Культура – це не набір елементів, а інтегрована цілість. Характер культури впливає на особливості економічних, політичних та релігійних інститутів, на форму розваг, стилі мистецтва, вид права тощо. В історії можна виокремити кілька «культурних суперсистем», які різняться між собою передовсім уявленнями про суть реальності – чуттєву чи матеріальну та духовну чи ідеальну. Відповідно звідси виникають і різні «культурні ментальності» – ідеаційна або чуттєва. Ідеаційна ментальність акцентує на духовних потребах, на сильних і незмінних моральних імперативах, самоконтролі та аскетичному придушенні еґо, на містичному внутрішньому досвіді – вірі, об'явленні – як джерелі істини. Чуттєва ментальність наголошує на гедоністському задоволенні фізичних потреб, комфорті та насолодах, релятивістській моралі та вседозволеності, пануванні над оточенням та іншими людьми, науковому методі шукання істини через спостереження, вимірювання та експеримент.

Культурні суперсистеми циклічно змінюють одна одну, до того ж ці цикли дуже довготривалі. Окрім того, в сучасному суспільстві ритм змін пришвидшується, а тривалість фаз скорочується. Щоразу причиною змін є вичерпання творчого потенціалу системи, яка стає нездатною генерувати щось оригінальне й інноваційне. Система наштовхується на межу, бар'єр у розвитку та починає рухатися у протилежному напрямку. Від часів Відродження європейська культура перебуває у чуттєвій фазі. Але криза чуттєвої ментальності, яка виражається у моральній та естетичній анархії, хаосі думок, розгулі насильства й обману, непевності щоденного існування, нестабільності управління, розпаді сім'ї – провіщає наближення повороту у бік ідеаційної ментальності, через перехідну фазу – ідеалістичну ментальність.

### ЛІТЕРАТУРА

P. A. Sorokin, *Zasady zmiany immanentnej*, w: *Elementy teorii socjologicznych*, W. Derczyński, A. Jasińska-Kania, J. Szacki (red.), Warszawa 1975: PWN, s. 292–308.

## Третя візія – марксизм

Третю велику візію історії людства представив Карл Маркс (1818-1883). Вона значною мірою перебуває під впливом еволюціонізму, зокрема теорії Моргана, але водночас черпає з іншого інтелектуального джерела – діалектичної філософії Георга Вільгельма Гегеля. (1770-1831). Ця комбінація створює настільки оригінальну концепцію соціального розвитку, що її доречно трактувати як відмінну і від еволюціонізму, і від циклічних теорій. Її називають діалектичною концепцією або ж, вживаючи термін, який запровадив Микола Бухарін, – **«історичним матеріалізмом»**.

Історія, стверджує Маркс, має свої «залізні закони», розвивається «із природною необхідністю», тобто є тереном таких же об'єктивних законів, як і закони у сфері природи. В історії людства можна виявити універсальну логіку, сенс, форму. Вона полягає у спрямованій, незворотній **послідовній зміні суспільно-економічних формацій** – цілісних суспільних систем, які набувають різного вигляду в послідовних історичних епохах. Для західної цивілізації (європейської) можна виокремити п'ять послідовних формацій: первісно-общинну, рабовласницьку, феодалізм, капіталізм і комунізм, який настане в майбутньому. Це, у підсумку, прогресивний напрям розвитку, хоч прогрес тут не є постійний, поступовий (як в еволюціонізмі). Навпаки, на його шляху бувають тимчасові спади, кризи і навіть регрес. Рабовласництво, феодалізм і капіталізм становлять у певному сенсі регрес порівняно з первісно-общинним ладом, адже вони приносять появу класової нерівності, експлуатації та відчуження людини, але врешті-решт мають допровадити до комунізму, який знищить нерівність, експлуатацію та відчуження, а це означатиме абсолютний прогрес. Так само, розглядаючи окремо історію кожної формації, наприклад, капіталізму, ми бачимо насамперед регрес: поглиблення і загострення класових поділів, збільшення експлуатації, щонайбільше відчуження. Але саме це приводить до зламу та здійснення прогресу шляхом переходу до вищої формації. Переломні моменти між нижчою та вищою формаціями – це **соціальні революції**. Отже, траєкторія суспільного розвитку представляється тут не так, як в еволюціонізмі, – плавною лінією, що поступово піднімається вгору; у марксизмі це своєрідні «сходи»: через певні проміжки часу з'являється виразний поріг, відбувається стрибкоподібний перехід на вищий щабель розвитку – саме через революцію.

Механізм розвитку, як і в еволюціонізмі, – **іманентний, ендегенний**, тобто замкнений у межах конкретної суспільної системи (суспільно-економічної формації). Розвиток є саморушійним процесом, іншими словами, він є неминучим саморозвитком. Але він не є результатом повільної, поступової актуалізації, закладеної в суспільстві від початку тенденції до розвитку, як у типовій для еволюціонізму метафорі органічного зростання. Розвиток постає з **напружень, суперечностей і конфліктів**, які в суспільстві постійно є і постійно відтворюються. Він полягає в тому, що суперечності накопичуються до якогось порогового рівня, а тоді знаходять собі вихід у революції лише для того, щоб знову виникнути в новій формі, на вищому рівні.

Такої безнастанної динаміки надають формації три аспекти суперечностей. Перший, основний, – це неминуча суперечність між людьми та їхнім природним середовищем, яке вони мусять опанувати, підкорити, щоб задовольнити свої потреби та вижити (мамонта треба вполювати, щоб отримати їжу, ліс треба зрубати, щоб збудувати хижу, вугілля треба викопати, щоб обігріти житло, нафту треба видобути, щоб їздили автомобілі тощо). Намагаючись відповісти на виклики природи й щоразу краще задовольняти свої потреби, люди роблять винаходи, відкриття, інновації, навчаються нових способів поведінки – словом, розвивають **«продуктивні сили»**, які служать виробництву благ. Однак так вони потрапляють у другу неминучу суперечність – між новими виробничими силами та старими, ще не зміненими **«виробничими відносинами»**, тобто суспільними відносинами, які виникають між людьми у процесі праці, виробництва, створення благ – тієї активності, яка в кожному суспільстві становить головну суть їхнього життя. Зокрема найважливішими виробничими відносинами є **відносини власності** між заможними та незаможними, між тими, хто надає **«засоби виробництва»** (землю, машини, сировину, будинки, капітал), і тими, які виконують роботу, користуючись цими засобами. Нові продуктивні сили вимушують до зміни виробничих відносин (наприклад, машинне виробництво вимагає скупчення значної кількості робітників на фабриці, а цьому на перешкоді стоїть феодальний принцип прив'язання селянина до землі, скасування цього принципу звільняє великі маси людей, які можуть знайти працю і бути робочою силою на виробництві). Однак це витворює третю суперечність, між **«економічним базисом»**, тобто тими новими виробничими відносинами й давньою, ще не зміненою

політично-правовою **«надбудовою»** (системою інститутів, політичним режимом, законодавчими приписами тощо). Вони повинні бути пристосовані до нових виробничих відносин. І тільки тоді можна говорити про цілісну зміну суспільно-економічної формації, про повне закінчення суспільної революції.

«Продуктивні сили», «виробничі відносини», «базис», «надбудова», «суперечності» між ними – це дуже абстрактні категорії. За ними завжди стоять якісь конкретні люди, групи, соціальні рухи. Суб'єктами, які запускають внутрішню динаміку й приводять до зміни формації, є для Маркса особливі соціальні групи – **соціальні класи**, які вступають між собою у класовий конфлікт. Класи – це великі групи людей, що мають спільні економічні інтереси. В **економічних інтересах** кожного класу є створення таких суспільних відносин, які дають змогу його членам щонайповніше задовольнити свої потреби. А особливу роль тут відіграють відносини власності, зокрема набуття особливих благ, а саме таких, які у процесі виробництва (або торговельного обороту) самі помножуються, які приносять своєму власникові прибуток. Такими благами є **продуктивні засоби** (земля, машини, фабрики), власник яких може диктувати працівникам умови праці та заволодіти **«додатковою вартістю»**, яку вони виробили (наприклад, в інтересах власників землі – захистити феодальні привілеї, які забезпечують їм власність на землю і уможливають експлуатацію селян, а в інтересах селян-підданих – скасувати такі привілеї та позбутись кріпацтва). Різниця інтересів між такими групами може бути суто об'єктивною, не відобразитися в їхній свідомості. Маркс говорить тоді про «класи в собі». Але з часом члени класів усвідомлюють власні інтереси, визначають класових ворогів (тих, котрі, загрожують цим інтересам), формулюють програму боротьби. Маркс тоді говорить про «класи для себе», які здобули **«класову свідомість»**. Із появою «класів для себе» об'єктивна суперечність інтересів перероджується у класовий конфлікт, починається реальна боротьба великих сегментів суспільства, яка набуває найгостріших форм у революції.



Соціологічне поняття \ Визначальна риса	ОБ'ЄКТИВНА РОЗБІЖ-НІСТЬ ІНТЕРЕСІВ	ВЗАЄМНА АНТИПАТІЯ І ВОРОЖІСТЬ	ДІЇ НА ШКОДУ ДРУГІЙ СТОРОНИ	ПРАГНЕННЯ ПІДПОРЯДУВАТИ АБО ЗНИЩИТИ ДРУГУ СТОРОНУ
СУПЕРЕЧНІСТЬ КЛАСОВИХ ІНТЕРЕСІВ	+			
КЛАСОВИЙ АНТАГОНІЗМ	+	+		
КЛАСОВИЙ КОНФЛІКТ	+	+	+	
КЛАСОВА БОРОТЬБА	+	+	+	+

Таблиця 22. Генеалогія класового конфлікту.

На той самий процес можна подивитися з позицій індивіда, окремого члена суспільства. Так робить Маркс у своїх ранніх працях, в яких розвиває теорію людської та відчуження. Він стверджує, що людина за своєю природою є **творчим** і **соціальним** індивідом, тобто має вроджену схильність до самореалізації, самовираження через працю, виробництво, інновації, винаходи, а також вроджену схильність до вільної співпраці з іншими, вільної співучасті в ширших групах. Однак коли в суспільстві виникає класовий поділ, експлуатація, конфлікти та боротьба, індивід потрапляє у стан відчуження, який суперечить його природним нахилам. Він перестає бути творцем, а починає бути оречевленим виконавцем нав'язаних йому дій, перестає реалізовувати себе через працю, а починає трактувати працю як неминуче зло (приклад: найманий робітник, що працює в нелюдських умовах, щоб прогодувати сім'ю). Водночас замість спільноти, солідарності, співпраці появляється ворожість, суперництво, боротьба за життя. Зникає інтерес до долі національної спільноти, народжується апатія і політична пасивність, ідейна байдужість. Людина втрачає свою справжню людську природу. Ця суперечність викликає постійне напруження і прагнення до свободи, визволення від нестерпного ярма відчуження. Це прагнення в індивідуальному вимірі стає силою, яка надає динаміки суспільному розвитку, призводячи до чергових революційних зривів.

В описаному механізмі історії є один особливий переломний момент, виокремлений серед інших, а саме – коли будуть остаточно подолані суперечності, класова боротьба та відчуження, момент переходу до **комуністичного** суспільства. Цей «стрибок із царства необхідності до царства свободи» має відбутися завдяки робітничому класові та робітничому рухові. Адже «пролетаріат», згідно з міркуваннями Маркса, – це такий особливий клас, який не може задовольнити своїх істинних інтересів лише через перерозподіл привілеїв (зайнявши місце привілейованих класів і скинувши їх), як це бувало раніше, – він бажає скасувати будь-які привілеї, соціальну нерівність, класовий поділ. Уся довга історія розвитку класової боротьби (і поглиблення відчуження), починаючи від рабовласницької епохи аж до капіталізму призвела до такого її напруження, що визволення можливе тільки через радикальну зміну самого характеру суспільства, створення безкласової формації. Саме це має принести **пролетарська революція**. Зайве додавати, що принаймні у світлі наявного історичного досвіду (також і в нашій країні), цей фрагмент теорії Маркса виявився найбільш утопічним, а прихована в ньому гуманістична надія на повне й остаточно визволення людства – безмежно далекою від реалізації.

## Марксизм після Маркса

Марксова теорія суспільного розвитку стала предметом численних інтерпретацій та продовжень. Її сприйняття розвинулось у двох напрямках. Перший можна назвати **ортодоксальним** або **догматичним**, другий – **активістським** або **гуманістичним**.

Ортодоксальна школа витягала з історичного матеріалізму його еволюціоністські та механістичні аспекти. Особливо наголошувала на детермінізмі історії, історичній необхідності, фаталізмі, фіналізмі. З поля зору зникла людина, її дії та вільні рішення. Мізерного значення надавали людській свідомості, а значення «матеріальних» чинників абсолютизувалося. Історичний матеріалізм по суті перероджувався в **економічний детермінізм**, у якому зміна технічних та економічних умов мала вирішальне значення для всіх інших секторів та рівнів суспільної системи, з неминучістю нібито ведучи до комунізму. Серед багатьох авторів, які пристали на таку точку зору, можна назвати Карла

Каутського (1854-1938), Георгія Плеханова (1856-1918), Миколу Бухаріна (1888-1938). Володимир Ленін (1870-1924) намагався пристосувати концепцію Маркса до потреб політичної боротьби в Росії, прагматизуючи та примітивізуючи її. До крайньої вульгаризації довів концепцію Маркса Йосип Сталін (1879-1953), який застосував її як ідеологічне обґрунтування тоталітарної, репресивної диктатури. Почасти «заслугою» Сталіна та сталінізму є цілковита компрометація догматичної версії марксизму, яка нині є не надто визначною сторінкою історії суспільної думки.

Інакше склалася доля протилежної інтерпретації – **активістської та гуманістичної** версії марксизму. Вона ґрунтувалася на ранніх творах Маркса, у яких в центрі уваги була людина та її діяльність, вона наголошувала на фундаментальній ролі **людських дій**, особливо коли вони є масовими. Історія у цій інтерпретації – дане людям **поле можливостей**, і вибір напрямку розвитку залежить від їхнього рішення. Погляд про наперед визначений напрям чи, тим паче, про ціль історії в ній відкидався, а історичний процес трактовано як відкритий. Великого значення вона надавала **чинникам свідомості**, культурним та аксіологічним – установкам, мотиваціям, намірам, цінностям людей, які діяли в історії. До репрезентантів такого розуміння марксизму варто зарахувати, серед інших, Антоніо Грамші (1892-1937), Дьйордя Лукача (1885-1971), Еріха Фромма (1900-1980).

Антоніо Грамші називав Марксову історичну теорію «філософією практики», наголошуючи, що історія є продуктом діяльності людей, наслідком їхньої **суспільно-історичної «praxis»**. Творцями історії є діяльні люди, які мислять і відчують. Не існує ніяких понадлюдських «законів історії», які мали би природничий характер і давали б змогу передбачати майбутній хід суспільних процесів. Тому центральну роль відіграє свідомість людей, політична діяльність, революційна практика, тобто те, що ортодоксальні марксистки трактували як вторинну й детерміновану «надбудову». Умови «буття», економічні обставини як такі нічого не визначають – вони є тільки параметрами, зовнішніми умовами людської діяльності; вони обмежують, але й стимулюють те, що може бути зроблене і що люди готові робити. Але історія точиться так або інакше лише тому, що люди насправді роблять саме це, а не щось інше. **Колективним суб'єктом** історії є класи. Їхня здатність відіграти історичну роль залежить від їхнього рівня свідомості, від того, чи вони спроможні стати **«культурним гегемоном»**, нав'язати свій спосіб мислення і систему цінностей іншим

соціальним групам. Це має передувати перемозі цього класу в революції. Величезну роль у розвитку класової свідомості, культурної гегемонії класу відіграють інтелектуали, але не традиційні «експерти», що вдають об'єктивність і незалежність, а заангажовані, **«органічні» інтелектуали**, які ідентифікують себе як представники цього класу, беруть участь у його боротьбі, розуміють і відчують його прагнення і надії.

На подібні акценти натрапляємо у творчості угорського філософа Дьйордя Лукача, зокрема в його ранній праці «Історія та класова свідомість» та в опублікованій уже після його смерті багатотомній «Онтології суспільного буття». Соціальна дійсність є безнастанним процесом, під час якого зміни зазнає вся суспільна «тотальність». У центрі його зацікавлення виявляється знову «рґахіс» – масові дії людей у конкретних історичних умовах, які перетворюють ці умови і формують майбутній процес суспільного розвитку. Найважливішими є дії у сфері праці – виключно людській формі активності. Соціальна теорія, і марксизм також, бере безпосередню участь у «рґахіс», впливаючи на мотивацію, прагнення, історичну уяву мас. Рушійною силою історії є адекватна, відповідна до актуальних історичних умов, теоретично обґрунтована класова свідомість, на якій виникають масові дії.

Найдохідливішу версію активістського марксизму представив у численних книжках Еріх Фромм. Він підхопив ті мотиви у творчості Маркса, які вбачають джерела історичного процесу у природних диспозиціях і схильностях людини. До них належать: а) безкорисливе, доброзичливе, довірливе ставлення до інших людей (найвищою формою чого є **любов**), б) потяг до творчості; потреба постійно переступати межі екзистенції, запроваджувати інновації, в) закорінення у спільноті; потреба в допомозі, захисті, братерстві, лояльності з боку групи, до якої належить людина, г) відчуття власної ідентичності, автономності, відповідальності за себе, ґ) раціональне ставлення до навколишнього світу, ґрунтоване на об'єктивізмі, критичності, постійно вдосконалюваному знанні. Здорове суспільство – це суспільство, яке дає змогу розквітнути «людській природі» в такому її розумінні. На жаль, стверджує Фромм, сучасне індустріальне суспільство «хворе», воно утискає і гвалтує всі природні схильності людини. Найвиразнішим симптомом хвороби є всеохопне відчуження. Його прояви Фромм бачить у всіх сферах суспільного життя: у сфері праці та виробництва (як у Маркса), але також і в сфері споживання, розваг, масової культури, політики, міжлюдських стосунків.

Усе людське життя просякнуте гаслом «**мати**», володіти, нагромаджувати; і на далекий план відходить імператив «**бути**», тобто реалізувати свої можливості, розвиватися, вдосконалюватися, радіти життю. Виходом із цієї хвороби є радикальна моральна реформа, відродження природних цінностей і запровадження гуманного, спільнотного суспільного ладу.

## Найважливіші поняття розділу

**АСИНХРОННІСТЬ РОЗВИТКУ:** ситуація, коли розвиток різних секторів чи аспектів однієї і тієї самої соціальної системи відбувається різними шляхами і в різному темпі (розвиток економіки – інакше, а політики – інакше, сільського господарства – інакше, а промисловості – інакше, релігії – інакше, а науки – інакше тощо).

**ДЕТЕРМІНІЗМ:** погляд, згідно з яким кожен стан суспільства є етапом ширшого процесу і з необхідністю впливає з того, що було раніше, що він повністю генетично детермінований попереднім перебігом процесу.

**ЕПІЦЕНТРИ МОДЕРНОСТІ:** регіони, країни, а навіть окремі міста, які в цю епоху стають взірцями модерного способу життя, що їх наслідують інші суспільства.

**ІСТОРИОСОФСЬКИЙ ІДЕАЛІЗМ:** погляд, згідно з яким головним чинником, що визначає хід історичних процесів, є суспільна свідомість втягнутих у ці процеси людей.

**ІСТОРИОСОФСЬКИЙ КАТАСТРОФІЗМ:** переконання у поглибленні незворотної кризи суспільства чи культури, що неминуче призводить до упадку та розпаду.

**ІСТОРИОСОФСЬКИЙ МАТЕРІАЛІЗМ:** погляд, згідно з яким головним детермінантним чинником історичного процесу є умови буття і життєві інтереси суспільних мас.

**МЕГАТРЕНДИ:** найосновніші тенденції, що проявляються на глобальному, макросуспільному рівні й ведуть до радикальних структурних змін у сучасних суспільствах.

**МОДЕРНІЗАЦІЯ:** цілеспрямоване, плановане наближення суспільства до визнаної моделі сучасності, найчастіше – до взірця якогось існуючого суспільства, визнаного за найрозвинутіше.

**ПРИРОДНИЙ ДОБІР:** більші шанси дожити до репродуктивного віку й передати ці риси потомству для особин, наділених рисами, що відповідають актуальним умовам середовища (адаптаційні риси). І навпаки, рання вимирання особин, які володіють рисами, несприятливими для адаптації, що вилучає можливість успадкувати ці риси в популяції.

**ПРОГРЕСИВІЗМ (ІНАКШЕ – ІСТОРІОСОФСЬКИЙ ОПТИМІЗМ):** переконання, що кожен наступний стан суспільства – відносно кращий за попередній, а кінцевий стан, до якого суспільство прямує як до мети, принесе повне, абсолютне здійснення добра та щастя.

**СОЦІОБІОЛОГІЯ:** дисципліна, яку трактують як біологічну науку, що досліджує біологічні підстави соціальної (колективної, стадної) поведінки всіх живих організмів, і людини також.

**СОЦІОЛОГІЧНИЙ ЕВОЛЮЦІОНІЗМ:** уявлення про історичний розвиток, у якому наголошується на однолінійності та спрямованості поступового процесу структурної і функціональної диференціації суспільства внаслідок реалізації іманентних, ендогенних здатностей – подібно до того, як це відбувається у випадку зростання окремого організму в живій природі.

**ТЕХНОЛОГІЧНИЙ ДЕТЕРМІНІЗМ:** погляд, згідно з яким головним рушієм прогресивного розвитку суспільства є відкриття і винаходи, які дають можливість впроваджувати нові технічні пристрої.

**ФАТАЛІЗМ:** погляд, згідно з яким суспільний розвиток відбувається з необхідністю і невідворотністю, а люди своїми діями не можуть його ані стримати, ані по-іншому спрямувати.

**ФІНАЛІЗМ:** погляд, згідно з яким суспільний розвиток спрямований до певної кінцевої цілі, яка в майбутньому неминуче буде досягнена.

**ЦИРКУЛЯЦІЯ ЕЛІТ:** циклічна зміна політичних, економічних чи інтелектуальних еліт внаслідок конкуренції та боротьби.

## Становлення суспільства

Наприкінці ХХ століття щоразу відчутнішою ставала потреба в новій концепції соціальних та історичних змін, «четвертій теорії розвитку». Відповіддю на неї є тенденція, яку називають «новим теоретичним рухом»<sup>1</sup>. Можна виокремити два найважливіші теоретичні напрями, які розвинулися за останні тридцять років і просунули нас до цієї «четвертої теорії», – це так звана **історична соціологія** та **теорія суб'єктності**. Ці дві школи – хоч виходять із відмінних початкових позицій і різних традицій – сходяться в тому, що представляють суспільство як динамічний процес, під час якого люди своєю діяльністю створюють і репродукують контекст власної екзистенції – соціальні структури, які відтак стають початковими умовами, що обмежують або стимулюють їхні подальші дії. Так виникає нова соціальна онтологія, своєрідна візія реальності.

### Історична соціологія

Перша течія, «історична соціологія», поступово викристалізувала свою теоретичну ідентичність упродовж останніх двох десятиліть.<sup>2</sup> До її найвизначніших представників можна зарахувати Норберта Еліаса,

---

<sup>1</sup> J. C. Alexander, *The new theoretical movement*, w: *Handbook of Sociology*, N. J. Smelser (red.), Newbury Park 1988: Sage, s. 77–102.

<sup>2</sup> Ідеться про 1990–2010 роки. – Прим. перекл.

Філіпа Абрамса, Чарльза Тіллі, Крістофера Ллойда, Теду Скочпол, Майкла Манна та інших. Хоч їх розділяють певні відмінності, всі вони, здається, визнають певну сукупність онтологічних положень, котрі можна визначити як **історичний чинник** соціальної реальності.

По-перше, вони виходять із припущення, що соціальний світ – це не постійний і незмінний стан, а радше безнастанний динамічний **процес**. Суспільство радше твориться, ніж існує, складається радше з подій, аніж з об'єктів. По-друге, і це впливає з першого, **час** є іманентним чинником соціального життя, його внутрішнім невід'ємним виміром. Що діється, як діється, з яких причин, з якими наслідками – залежить від моменту, у якому воно відбувається. Певне місце окремої події в ритмі та послідовності подій визначає не лише її особливості, але й закономірності, які при цьому реалізуються. На різних фазах процесу виникають різні механізми, мінливі «закони» подій. По-третє, соціальну зміну трактують як кумулятивний ефект, **«рівнодійну» багатьох процесів**, паралельних і перехресних, збіжних і розбіжних, таких, що взаємно підтримують одне одного або конфліктують між собою. Стан суспільства щоразу твориться на перетині різнорідних, гетерогенних і різноспрямованих тенденцій. По-четверте, на суспільство, що зазнає змін, дивляться не як на застиглу систему, а як на плинну мережу соціальних відносин, у яких мають місце напруження, але також гармонія, суперечності і співпраця. По-п'яте, послідовність подій у межах кожного окремого процесу має **кумулятивний** характер. Кожна фаза процесу бачиться як нагромаджений результат, кристалізація попередніх фаз і як зачин, вихідна точка продовження процесу в майбутньому. По-шосте, ті, хто спричиняє процес, це – соціальні **суб'єкти** (індивіди або колективні суб'єкти) та їхні дії. Глом кожного стану суспільства є якісь люди, спільноти, групи, соціальні рухи, політичні партії, товариства тощо, діяльність яких спричинила цей стан. Кожен стан суспільства відкриває (а водночас замикає) поле можливостей, шанси для дій індивідів та груп, внаслідок яких творяться майбутні стани. Тому, по-сьоме, люди **творять своє суспільство** та історію, але не довільно, а в конкретних, успадкованих із минулого структурних умовах, які вони водночас зміцнюють або модифікують для своїх наступників. Якщо коротко, то дії людей частково детерміновані минулими структурами, а майбутні структури – частково детерміновані теперішніми діями.





## НОРБЕРТ ЕЛІАС (1897–1990)

Єврейський соціолог, утікши з гітлерівської Німеччини, значну частину життя провів в Англії, забутий і нікому не відомий. Його працю доцінили аж у 1980-х роках, і відтоді він визначний та популярний, особливо серед європейських соціологів. Найважливіші праці: *Über den Process der Zivilisation* («Процес цивілізації», 1939), *What is Sociology?* («Що таке соціологія?», 1978), *The Society of Individuals* («Суспільство індивідів», 1991).

Еліас трактував соціологію як динамічну науку, джерелами якої є історична ерудиція та емпіричні дані сучасності, а предметом – соціальний процес, безнастанний потік регулярних змін. Усі сучасні стани суспільства мають свою історичну генеалогію. Не існує постійних і незмінних соціальних об'єктів. Соціальні структури – це, по суті, «фігурації», форми, що творяться і відтворюються в постійному потоці дій і взаємодій, немовби фігури танцю, які існують лише доти, доки танцюристи танцюють. Самі форми розвиваються у часі, а закономірності цього розвитку є випадкові та непередбачувані.

Аналізуючи процес цивілізування європейських суспільств від Середньовіччя до Вікторіанської епохи, автор застосовує саме таку візію соціології. Цивілізування у біографії окремої людини – це засвоєння дитиною звичаєвих норм. Однак ці норми витворилися під час довгого історичного процесу й постійно модифікуються. Рушійною силою цих змін є ускладнення мережі міжлюдських відносин і «габітусу» – середовища та способу життя членів суспільства. На це накладаються процеси формування держав, поділ праці, розвиток міст, грошової економіки, бюрократизація і зростання чисельності населення. Щоразу більша густина соціальних відносин змушує людину зважати на щоразу більшу кількість інших людей. Зовнішній контроль поведінки перетворюється на самоконтроль. Спочатку це впливає на звичаї еліт (наприклад, двірцевий етос), а потім поширюється на інші соціальні класи. Докладно проаналізовано деякі приклади цього процесу – способи споживання їжі, витирання носа, плювання, спускання сечі, роздягання, спання.

Важливим аспектом будь-яких «фігурацій» є влада, яка виражається протиставленням панівних груп й аутсайдерів. Влада виникає між соціальними класами, але також у взаєминах між чоловіками і жінками, білими і чорними, гетеросексуалами і гомосексуалами, батьками і дітьми, керівниками і підлеглими, колонізаторами і колонізованими. Значна нерівність у сфері влади призводить до стигматизації аутсайдерів, сильної ворожості до них і їхнього покірного прийняття свого приниження. Зменшення нерівності влади визволяє прагнення до емансипації і бунту з боку аутсайдерів, що виражається, наприклад, у потужних соціальних рухах.

### ЛІТЕРАТУРА

N. Elias, *Rozważania o Niemcach. Zmaganie o władzę a habitus narodowy i jego przemiany w XIX i XX wieku*, Poznań 1996, Wydawnictwo Poznańskie.

## Теорія суб'єктності

Вражає, що подібний образ суспільства з'являється в цілком іншій теоретичній течії, яку ми назвали **теорією суб'єктності**. Ця теорія також розвинулася в останні два десятиліття.<sup>3</sup> З нею пов'язані такі імена, як Волтер Баклі, Амітай Етціоні, Ален Турен, Майкл Крозье, Ентоні Гідденс, Том Бернс, Марґарет Арчер, Пйотр Штомпка. Попри те, що деякі з них, можливо, протестували би проти зарахування їх до такої спільної «школи», усі вони, здається, поділяють певне особливе уявлення про суспільство. Коротко його можна представити як **суб'єктний чинник** соціальної реальності, сукупність кількох суттєвих онтологічних положень.

По-перше, суспільство – це процес, неперервна послідовність змін. Неможливо уявити суспільство в незмінному стані. По-друге, ця змінність впливає із внутрішніх, ендогенних джерел, що надає їй характеру самоперетворення. По-третє, остаточним двигуном соціальних змін і процесів є **суб'єктивна активність** індивідів та соціальних груп, яка проявляється у їхніх діях. Ніщо в суспільстві не відбувається само собою, автоматично, в силу історичної необхідності чи за вироком долі. Все є продуктом діяльності людей. По-четверте, численність і різноманітність суб'єктів спричинює те, що напрям, цілі, швидкість соціальних змін завжди є предметом суперечок, конфліктів і боротьби. Результат виникає внаслідок зіткнення як **«рівнодійна»** плюралістичних сил. По-п'яте, кожна дія відбувається в контексті **наявних структур**, що їх сама дія формує. По-шосте, і структури, і суб'єкти мають дуальний характер. **Дуальний характер структур** виражається в тому, що вони детермінують, і водночас є детермінованими, **дуальний характер суб'єктів** – у тому, що вони формують, і водночас піддаються формуванню. І по-сьоме, ця постійна мінлива гра суб'єктів і структур – раз формуючих, а раз формованих, – відбувається в **часі**, роблячи соціальний процес послідовністю альтернативних фаз – суб'єктивної креативності та структурної детермінації.

Образ суспільства, представлений у традиції історичної соціології і в теорії суб'єктності, є вагомим теоретичним досягненням. Однак, як і кожна теорія, він має деякі слабкості та мусить стати предметом подальшого теоретичного вдосконалення. Спробою такого синтезу, що пов'яже в органічну цілість історичний та суб'єктний чинники, є впровадження поняття **«становлення суспільства»**<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Йдеться про 1990–2010 роки. – Прим. перекл.

<sup>4</sup> P. Szotomka, *Society in Action. The Theory of Social Becoming*, Cambridge 1991: Cambridge University Press.

## Третій рівень соціальної реальності

Теорія становлення суспільства виходить із сильної онтологічної тези: тим, що насправді існує, остаточною субстратом соціального життя є не окремі індивіди й не системи чи структури, що стоять понад індивідом, а «третій рівень» соціальної реальності – особливе **соціальне поле – індивідуально-структурне**. Ані індивіди, ані структури не є реальними буттями – це щонайбільше мисленеві абстракції. Чи можна уявити собі людину, яка б існувала поза якимсь соціальним, структурним контекстом? Те, що ми окремі, відокремлені від інших – це наша ілюзія. Насправді вся наша людськість нерозривно – генетично й реально – переплетена з навколишніми соціальними структурами – нормативними, ідеологічними системами, каналами взаємодій та ієрархіями нерівних життєвих шансів. Аналогічно, чи можна уявити собі структуру, яка б існувала без людей, що діють у її рамках, творять її і безнастанно відтворюють через свою діяльність? Оманною є думати, що суспільство (держава, закон, мораль, економіка тощо) існує десь окремо від людей. Насправді суспільство – це і є власне оті люди в їх взаємних зв'язках. Отож кожне соціальне явище, яке можна емпірично виміряти, кожен соціологічний факт неминуче є нероздільним сплавом людського, **індивідуального чинника і чинника структурного**, фрагментом індивідуально-структурного поля.

Друга сильна онтологічна теза стосується способу існування особливої соціальної реальності, отого індивідуально-структурного поля. Воно перебуває в безнастанному **русі**, флуктуації, його неможливо піймати у статичному, незмінному вигляді, воно є вічним процесом. Термін **«соціальне життя»** прийнявся не випадково, а тому, що він інтуїтивно схоплює цю фундаментальну рису суспільства. Бо, власне, само життя, життя в біологічному сенсі триває доти, доки воно є безнастанною змінністю, рухом, зупинити який неможливо, бо зупинка вже не буде життям, а буде чимось цілком іншим – смертю. Але водночас змінність означає також (почасти) продовження того, що було, означає **тривання**, тяглість рамок, у яких довершуються зміни. Збереження ідентичності суспільства, у якому триває соціальне життя (як і збереження цілісності живого організму), вимагає тяглості певних його вимірів, аспектів. Отож кожне соціальне явище, яке можна емпірично виміряти, кожен соціологічний факт неминуче є нероздільним сплавом історичної **тяглості** та безнастанної **змінності**, тягнеться і водночас змінюється.

Чим же тоді є одиничний, елементарний соціологічний факт, найменший фрагмент цього особливого індивідуально-соціального поля, яке існує тільки завдяки постійному рухові? Це є соціальна подія. Говорячи про події, нам йдеться про факти різного масштабу, різного ступеня складності, різного рівня. Подією в цьому сенсі є однаковою мірою поїдання сніданку, купівля у крамниці, напад на банк, вибори президента, вибух революції. Якщо приглянемося до цих прикладів, то побачимо, що в кожному з них виразно проявляється внутрішня індивідуально-структурна двоїстість, кожна подія є чиеюсь дією (діями), здійсненою (здійсненими) у межах якихось структур. Виявляється також їхній динамічний характер, невизначений стан між тяглістю та змінністю.

Зрозуміло, що соціальні події не є окремими, ізольованими одна від одної – вони пов'язані між собою в різні **складні комплекси**. Комплекс найвищої складності, який творять події, більш або менш тісно між собою пов'язані, що відбуваються у цьому суспільстві в цей історичний момент, назвемо – пригадуючи Карла Маркса, Антоніо Грамші чи Дьйордя Лукача – «соціально-історичним праксисом» або просто – колективною практикою. Наголосімо, що «**праксис**» у цьому сенсі означає все, що діється на цьому особливому «третьому» рівні соціальної реальності; це синтетичний сплав дій членів суспільства та структурних умов, у яких ці дії виконують.

Події та їхня сукупність – практика – це реальне «життя» суспільства. Можна припустити, що вони є виявом, актуалізацією якихось потенційних здібностей, властивостей, тенденцій, закодованих у суспільстві, проявом своерідної «вітальної сили» суспільства, якщо знову вдається до метафори. Так доходимо до центрального для пропонованої теорії поняття – категорії суб'єктності.

**Суб'єктність** тут розуміємо як особливу всеохопну властивість суспільства (індивідуально-структурного поля), що виражається у здатності до соціально-історичної колективної практики. Іншими словами, суб'єктність – це потенційна здатність суспільства до самоперетворення. Знову доречно повторити: це не є здатність окремих людей, спільнот чи груп як таких; це також не є потенційні можливості соціальних структур як таких. Це особлива «рівнодійна» здібностей, вмінь, мотивацій, знань, наполегливості, амбітності, самозречення членів суспільства та структурних умов, у яких їм доводиться діяти. Це загальна властивість соціального поля, а не котрогось із його складових аспектів

чи «векторів». Щоб сильно наголосити на цій ідеї, скористаймося грою слів: суб'єктом суб'єктності є суспільство, а не окрема людина, група, клас чи будь-яка інша уречевлена структура. Суб'єктність – це потенційний атрибут суспільства, представлений як особливе буття, індивідуально-структурне поле. Звісно, що суб'єктність суспільства в такому розумінні є властивістю, яка піддається градації, може виступати з більшою чи меншою інтенсивністю – від полюсу **пасивного суспільства**, яке перебуває у стагнації, нездатне до мобілізації і самотрансформації, аж до полюсу **активного суспільства**, яке постійно докладає зусиль, щоб самоперетворитись, протистояти викликам, долати перешкоди, виходити поза свої обмеження.

Оскільки запропоноване поняття суб'єктності аж ніяк не є загальноновідомим, навіть у тій теоретичній школі, яку ми назвали «теорією суб'єктності», варто представити його на тлі інших понять, що трапляються в історії суспільної думки. Тоді його оригінальність проявиться виразніше.

## Ідея суб'єктності в історії думки

Мабуть, одвічною й універсальною тенденцією людського мислення є пошук тих чинників, дія яких викликає важливі для людей соціальні події. У цьому сенсі проблематика суб'єктності присутня від самих початків людського суспільства. Під час довгої еволюції ідея суб'єктності, однак, суттєво видозмінювалася, до того ж напрям її трансформації визначали чотири гасла: секуляризація, гуманізація, соціалізація і демократизація.

Спочатку суб'єктність була поміщена в позалюдському, надприродному світі. Творчими суб'єктами були або анімістичні сили, або персоніфіковані божества, або окремі боги, або метафізичні буття – доля, провидіння. Вони прямо й невблаганно контролювали хід індивідуальних біографій та суспільної історії. Суб'єктність мала **сакральний** характер.

У наступній фазі суб'єктність перенесли на землю і пов'язали із силами природи, які людина поступово відкривала. Людські долі та долю суспільства відтоді трактують як результат природної обумовленості – фізичної, біологічної, кліматичної, астрономічної, демографічної тощо. Суб'єктність зазнала **секуляризації**.

Третя фаза приносить нове розуміння реального суб'єкта історії, згідно з яким цю роль приписують людям. Але аж ніяк не всім, а тільки **великим людям**: визначним правителям, вождям, пророкам, геніям.<sup>5</sup> Вони урухомлюють суспільство, діють «у суспільстві», але самі не є «із суспільства». Їхні виняткові таланти, здібності, харизми є даром долі, щасливим випадком, таємницею генів. Суб'єктність зазнає гуманізації, але ще не до кінця, бо стосується лише виняткових індивідів. Вона не є ще і соціалізованою, бо залишається суто індивідуальною прикметою.

На четвертій фазі, із появою соціології, справа набуває несподіваного повороту. Суб'єктність зазнає, щоправда, соціалізації, але коштом нової дегуманізації. У типових для класичної соціології органічних моделях суспільства творчі сили криються десь у самій **конституції соціального організму** (соціальної системи) як закладена в ньому іманентна властивість, певна *élan vital*<sup>6</sup>, яку докладно не аналізують і яка проявляється у щоденному функціонуванні суспільства та в необхідному, спрямованому й незворотному процесі зростання й розвитку. У різноманітних версіях еволюціонізму, теорії соціального розвитку, функціоналізму чи теорії соціальних систем соціальне життя та історія відбуваються самі собою, немовби автоматично, десь понад головами людей. Ці парадоксальні уявлення про суспільство, у яких немає місця для живого, активного індивіда, нашоухуються на значну критику. Джордж Гоманс, наприклад, закликає: «Повернімо суспільству людей і вплимо в них трохи крові»<sup>7</sup>. Із часом такі заклики приводять до того, що суб'єктність врешті підлягає одночасно гуманізації і соціалізації.

Це відбувається по-різному. Отож, на п'ятій фазі, у ролі суб'єктів знову виявляються визначні особи, але цим разом не як такі, що народилися такими визначними, а як **репрезентанти**, виразники соціальних тенденцій – напружень, конфліктів, соціальних очікувань і настроїв, тенденцій розвитку. Їхня харизма має соціальне походження, вона виникає з того, що вони артикулюють, кристалізують, виражають «дух» суспільства, «клімат» епохи. Говорячи афористично, вони є лідерами, бо вміють іти за тими, кого ведуть.

В іншій, шостій фазі, суб'єктність зосереджується не в чутливих і відповідальних індивідах, а в певних **соціальних ролях** – керівних,

<sup>5</sup> S. Hook, *The Hero in History*, Boston 1955 [1943]: Beacon Press.

<sup>6</sup> Творча сила (із фр.). – Прим. перекл.

<sup>7</sup> G. C. Homans, *Bringing men back in*, w: *Institutions and Social Exchange*, H. Turk, R. L. Simpson (red.), Indianapolis 1971: BobbsMerrill, s. 102–116.

владних, організаторських. Настає, перефразовуючи Вебера, «рутинізація суб'єктності». Незалежно від індивідуальних прикмет, суб'єктність стає прерогативою посад чи позицій, наділених повноваженнями приймати рішення у важливих суспільних справах.

Однак справді переломний момент – це коли, на сьомій фазі, суб'єктність поширюється на **звичайних людей** у їхньому звичайному, щоденному житті. Це вже не тільки соціалізація, але й справжня демократизація суб'єктності. Зрозуміло, ніхто не заперечує, що кожен поодинокий член суспільства має мінімальну роль у генеруванні суттєвих соціальних перетворень, але водночас визнається, що такі перетворення не мають ніякого іншого джерела, ніж те, що всі члени суспільства роблять – кожен зокрема на своєму подвір'ї для власних, індивідуальних цілей. Іншими словами, у дистрибутивному сенсі індивід є суб'єктом мінімальною мірою, але в колективному сенсі – це єдиний суб'єкт у суспільстві. Дві близькі наукові дисципліни допомагають соціології зрозуміти цю складну річ. Економіка допомагає метафорою **економічного ринку**, на якому в результаті розпорошеної діяльності незчисленних продуцентів, споживачів, продавців, клієнтів та інших виникає ота «невидима рука», що встановлює закономірні й необхідні тенденції або перетворення. Лінгвістика забезпечує метафорою **природної мови**, показуючи, як у щоденному мовленні незліченних індивідів формуються, відтворюються і модифікуються семантичні чи граматичні структури. І саме спираючись на ці метафори, дослідники представляють соціальні зміни як незумисний і навіть непередбачуваний наслідок, або інакше – як приховану функцію того, що всі члени суспільства роблять зі своїх приватних мотивів і зі своїх приватних причин.

Однак, восьма фаза, цей демократичний погляд, що приписує суб'єктність всім і кожному зокрема, не повинен затінювати тієї правди, що найважливіші, вирішальні, переломні, революційні соціальні зміни зазвичай не є результатом розпорошеної, нескоординованої діяльності окремих людей, а радше відбуваються через **групові дії** колективних суб'єктів: опозиційних об'єднань і терористичних організацій, конспіративних і революційних груп, соціальних рухів та військових підрозділів, парламентів і політичних партій, груп тиску і злочинних мереж, мафіозних кланів. Їхня складна конфігурація творить політичну сцену сучасних суспільств, а їхні наперед задумані, цілеспрямовані дії переплітаються зі спонтанною, індивідуальною активністю членів суспільства.

Так ми дуже коротко розглянули різні розуміння суб'єктності, що появляються протягом довгої історії суспільної думки. Залишаючи осторонь донаукові релігійні чи метафізичні концепції, можна стверджувати, що суб'єктність локалізувалася або в соціальних структурах (будові «соціального організму»), або в певних категоріях індивідів (великих людях, керівних ролях, масі звичайних громадян, спільнотах людей). На цьому тлі поняття суб'єктності, яке ми пропонуємо в нашій теорії, має дві відмінності. По-перше, трактуючи суб'єктність як потенційний атрибут суспільства (індивідуально-структурного поля), ми представляємо її як сумарний результат дії та взаємодії індивідуальних та колективних суб'єктів усіх згаданих типів, що появляються в цьому суспільстві в цей історичний момент. По-друге, суб'єктність індивідів та їх спільнот ми представляємо контекстуально, – зважаючи на наявні структури, у яких відбуваються ті дії та взаємодії, як синтетичний продукт індивідуальної детермінованості (дій індивідуальних чи колективних суб'єктів) та структурної детермінованості (у нав'язаних рамках, які обмежують, але водночас відкривають перед ними структурні шанси). Суб'єктність суспільства визначається із двох сторін: «знизу» – через ресурс вмінь, талантів, знань, позицій його членів, а також організаційних форм, у яких вони поєднуються в колективні тіла; і «згори» – через баланс тиску й обмежень, але також тих засобів і можливостей, що їх надають наявні структури.



### АЛЕКСИС ДЕ ТОКВІЛЬ (1805–1859)

Французький політичний мислитель, один із засновників політичної соціології та історичної соціології. Широку славу принесла йому праця про американську демократію – *De la démocratie en Amérique* (1835–1840), а також аналіз Великої французької революції – *L'Ancien régime et la Révolution* («Давній устрій і революція», 1856).

Центральною силою в історії є егалітаризм. Увінчанням цієї тенденції є демократичний лад, який реалізовує такі принципи: а) загальну участь в управлінні (політична свобода), б) загальну доступність усіх соціальних позицій (соціальна рівність). Демократія витворює сильне прагнення до постійного підвищення соціальної позиції, стандартів життя, індивідуального успіху в безнастанному порівнюванні себе з іншими та конкуренції з ними. Найважливішим носієм цих динамічних експансивних тенденцій є середній клас, над яким ще висить загроза деградувати до нижчих класів, але який водночас бачить реальні шанси піднятися до вищих. Непевність статусу



плюс високі прагнення роблять цей клас найсильніше мотивованим до підприємництва, інвестування, дисциплінованої праці, ощадливості. Егалітарні життєві шанси ведуть до неегалітарних досягнень, які залежать від вкладеної особистої праці та заслуг.

Зразковий характер американської демократії впливає, по-перше, зі структури її інститутів: ідеальної рівноваги різних гілок влади, федералізму, який забезпечує різноманітність засобів, мудрого законодавства, яке гарантує свободу господарювання і безпеку власності. Але, по-друге, демократія вимагає ще й соціальних умов: а) сильного громадянського суспільства, широкої мережі товариств і об'єднань, ініціатив знизу, живої громадської думки, б) моральних чеснот, освіченості громадян, демократичних «порухів серця». «Свобода залежить від звичаїв і переконань людей, які втішаються свободою». В Америці успіх демократії впливає із злиття духа свободи з духом релігійності, адже релігія несе в собі моральні правила, які мають найсильнішу легітимацію. Патології демократії, яких треба остерігатися, – це: олігархізація, тиранія більшості та дух лестошів, популістської демагогії.

Падіння *ancien régime* у Франції було спричинене: а) централізацією влади та ігноруванням регіональних відмінностей, б) відсутністю можливості публічних дебатів, в) існуванням анахронічних привілеїв старих груп та приниження груп, які підносилися («третього стану»), г) зіткненням продемократичного руху з інституціями, які захищали *status quo*. Але вирішальним чинником були спроби монархії здійснити реформи, які показали слабкість влади, а водночас посилили прагнення громадян до свободи. Революції вибухають не в період найбільшої тиранії, а в період лібералізації устрою.

#### ЛІТЕРАТУРА

A. de Tocqueville, *O demokracji w Ameryce*, t. 1–2, Kraków 1996: Znak.

A. de Tocqueville, *Dawny ustrój i rewolucja*, Kraków 1990: Znak.

## Історія як реалізація суб'єктності та її творення

Тепер пов'яжімо між собою ці два центральні поняття теорії. По-перше, соціально-історична практика є актуалізацією суб'єктності суспільства, а суб'єктність є потенційною передумовою практики. Але, по-друге, існує також своєрідна зворотна залежність. Практика цього моменту суттєво формує майбутню суб'єктність, а майбутня суб'єктність значною мірою є результатом попередньої практики.

Ця залежність свідчить про те, що суб'єктність – це динамічне явище, радше процес, аніж стала прикмета. Історія – це постійне **творення і відтворення суб'єктності суспільства шляхом актуалізації цієї суб'єктності у практиці**. Цей процес можна розкласти на дві фази. У першій фазі хід соціальної практики впливає на обидві складові індивідуально-структурного поля. Відбувається відтворення, але й модифікація, а навіть творення нових структур (правових норм, форм суспільної

свідомості, організаційних форм, розкладу життєвих шансів). Водночас зберігається, але й перетворюється, а навіть збагачується особистісний капітал індивідів, образно кажучи – формується наповнення людських голів, тобто їх знання, позиції, мотивації, прагнення. Нове, перетворене індивідуально-структурне поле містить у собі новий потенціал суб'єктності. І тут починається друга фаза: суб'єктність реалізовується, виражається, актуалізовується у змінній практиці. Суспільство вже є інакшим, а отже, діє інакше, а нові дії спричинюють те, що воно стає ще інакшим і так далі, і так далі. Варто наголосити, що розрізнення двох фаз циклу суто аналітичне; насправді вони відбуваються одночасно, взаємно накладаються в єдиному безперервному історичному процесі.

Саме це намагається передати категорія **становлення суспільства**. Вона позначає постійний процес самоперетворення і самотворення суспільства в результаті постійно відтворюваної, неодмінної напруги між потенційною суб'єктністю суспільства та його актуальною соціально-історичною практикою (соціальними подіями). Цей процес реалізовується у постійній взаємодії між тим, що потенційно можливе (досягнутим ступенем суб'єктності), і тим, що актуально реалізоване (реальною практикою), у постійному співперетворенні одного через друге. Отож суспільство – своєрідне індивідуально-структурне поле – не існує в якомусь остаточному вигляді, воно завжди постає. Воно ніколи не є, а завжди твориться. Воно не є об'єктом, не є станом, а є процесом. Не є чимось даним, а є, щоразу, – власним досягненням членів суспільства, «підприємством у процесі будівництва», до того ж будівництва, яке ніколи остаточно не закінчується.

## Найважливіші поняття розділу

**АКТИВНЕ СУСПІЛЬСТВО:** суспільство із сильною суб'єктністю, яке докладає постійних зусиль до самоперетворення, протистоїть викликам, долає перешкоди, виходить за власні межі під час постійних змін.

**ДУАЛЬНІСТЬ СТРУКТУР:** подвійний статус соціальних структур – як результату діяльності людей і як чинника, що впливає на людську активність.

**ДУАЛЬНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ:** подвійний статус індивідів чи спільнот, які є водночас творцями структур і зазнають їхнього впливу.

**ІСТОРИЧНИЙ ЧИННИК:** локалізація кожної події чи соціального явища в історичній послідовності подій, які їй передують і які сліднують за нею, що вимагає врахування часового аспекту в кожному соціальному дослідженні.

**КРЕАТИВНІСТЬ СУБ'ЄКТІВ:** витворення структур у діяльності індивіда чи спільноти.

**ПАСИВНЕ СУСПІЛЬСТВО:** суспільство зі слабкою суб'єктністю, яке перебуває у стагнації, нездатне до мобілізації і самоперетворення.

**СОЦІАЛЬНА ПОДІЯ:** елементарна складова соціального поля, найпростіший прояв соціальної практики.

**СОЦІАЛЬНЕ ПОЛЕ (ІНДИВІДУАЛЬНО-СТРУКТУРНЕ):** простір реальності, на якому точиться соціальне життя (соціальні практики або інакше – praxis) у нероздільному зв'язку активності суб'єктів та структурних рамок, що створила попередня практика.

**СОЦІАЛЬНІ СУБ'ЄКТИ:** індивіди або спільноти, які своєю діяльністю витворюють досить тривкі групи, структури, організації та інститути, а також викликають соціальні зміни.

**СТАНОВЛЕННЯ СУСПІЛЬСТВА:** процес безнастанного творення, відтворення і перетворення соціальної реальності (груп, структур, організацій, інститутів, культури тощо) у процесі контекстуально і структурно детермінованої діяльності індивідів та спільнот.

**СТРУКТУРНА ДЕТЕРМІНАЦІЯ:** обмежувальний, але також і стимулюючий вплив структур на дії індивідів та спільнот.

**СУБ'ЄКТНИЙ ЧИННИК:** розуміння кожної соціальної події чи явища як результату активності людей і, як наслідок цього, необхідність виявляти суб'єктив-рушіїв у кожному соціальному дослідженні.

**СУБ'ЄКТНІСТЬ:** загалом – творча сила, а в більш специфічному сенсі – потенційна здатність спільнот до творчого самоперетворення.



## Соціальна революція

Революція – це найбільш драматичний прояв соціальних змін, безперервного процесу **соціального становлення**. Революція позначає фундаментальний злам, розрив тяглості історичного процесу, перетворення всієї структури та способу функціонування суспільства, а також щоденного життя, ментальності й поглядів членів суспільства. У момент революції максимально дає про себе знати **суб'єктність суспільства**, здатність до самоперетворення.

Порівняно з іншими формами соціальних змін революції вирізняються п'ятьма ознаками: а) приносять зміни в **найширшому обсязі**, що охоплюють усі сфери соціального життя: економіку, політику, культуру, щоденне життя тощо, б) у кожній із цих сфер здійснюють **радикальні, фундаментальні** зміни, в) зміни є винятково **швидкими**, відбуваються в короткий проміжок часу, г) пов'язані з вибухом активізму, **мобілізацією** значних сегментів суспільства, масовими соціальними рухами, г) зміни є особливо видимими та відчутними: досвід революції є предметом виняткових **емоційних станів** – ентузіазму, ейфорії, оптимізму, надії, почуття сили й розквітливих прагнень – залишає також особливо глибокий відбиток у колективній пам'яті.

## Революції як знамення модерної епохи

Революції супроводжували людську історію з давніх-давен, однак тільки на порозі модерної епохи вони набули такого масштабу, який дає змогу називати їх «великими революціями». Таку назву отримали революція в Англії (1640), американська революція (1776), французька (1789), а пізніше – російська (1917), мексиканська (1919), китайська (1949). Мабуть, майбутні історики додадуть до цієї категорії революцій і антикомуністичний злам у Центральній та Східній Європі 1989 року.

Є кілька причин, з яких саме **модерна епоха** сприяє революційним змінам. По-перше, урбанізація та індустріалізація ведуть до того, що виникають великі скупчення людей, і це відкриває можливість інтенсивних контактів, спільного пережиття депривації і розчарування, кристалізації спільної ідеології, а в результаті – мобілізації масових дій. По-друге, капіталістична економіка створює більшу, ніж попередні системи, соціальну нерівність, колосальну різницю між людьми в аспекті володіння багатством, владою та престижем, і на цьому тлі сильне та дуже поширене почуття несправедливості, визиску та приниження, які схиляють до критики, протесту й революційної мобілізації. По-третє, дедалі вищий рівень і поширення освіти створюють кращі можливості для розуміння публічних справ, розпізнання тих економічних та політичних механізмів, які призводять до несправедливості чи приниження, порівняння власної ситуації із кращими умовами життя в інших, щасливіших суспільствах, визначення ворогів, проти яких скеровуються революційні дії. Особлива роль тут належить щоразу витонченішим і щоразу загальнодоступнішим засобам масової інформації. По-четверте, поступ демократизації політичних структур відкриває шанси для організації, агітації, артикуляції революційних доктрин та ідеологій, легальних протестних дій. По-п'яте, панівний у культурі від часів Просвітництва акцент на раціональному активізмі, який веде до вдосконалення суспільства, схиляє до того, щоб брати публічні справи у власні руки замість пасивно вичікувати невідомих вироків долі. Розум – прогрес – революція – це тріада цінностей, що визначають аксіологічний клімат модерної епохи й дають поштовх до масових революційних дій.

Невипадково багато істориків та соціологів окреслюють модерну епоху як **епоху соціальних рухів і революцій**. Не без причини також у цей період, а саме в ХІХ столітті, виникає у суспільній свідомості ідеалі-

зація революцій як всуціль позитивного явища, витворюється своєрідний **міф революції**. Тільки досвід ХХ століття ставить під сумнів цей міф. Дедалі частіше зринають два запитання. По-перше, чому революції переважно приносять результати, протилежні до тих, що про них мріяли революціонери: репресії, нові форми нерівності та несправедливості, погіршення якості життя, словом, замість поступу – занепад? І по-друге, чому розум так легко відступає і дає місце жорстокості, терору, насильству та знищенню? У світлі цих запитань переглядають ідеалізовані образи Великих революцій, наголос переносять на їхні темні сторони. Атмосфера песимізму, поява ідеї хронічної кризи сучасної цивілізації підважують у колективній свідомості оптимістичний міф революції.

## Поняття революції

Теоретичні концепції революції виводять із двох інтелектуальних традицій: історіософської та соціологічної. У результаті виникають два різні поняття революції. **Історіософська традиція** розглядає революцію немовби ззовні, у контексті довготривалого історичного процесу, як суттєвий розрив історичної тяглості, радикальне порушення «логіки», «напрямку» та всього дотогочасного «сенсу» історії. Тут зацентровано на цілісній формі процесу, а революція означає її фундаментальну деформацію, справжній «злам». Яскравим прикладом такого розуміння є Марксова теорія послідовної зміни суспільно-економічних формацій, у якій революція означає якісний стрибок від нижчих формацій до вищих: від первіснообщинного ладу до рабовласницького, від рабовласницького до феодального, від феодального до капіталістичного, від капіталістичного до комуністичного. Протилежністю революції у цій теорії є еволюція – плавна, спрямована до конкретної мети, що накопичує зміни лише кількісного характеру в межах однієї, незмінної формації.

**Соціологічна традиція** відкидає зовнішню, історичну перспективу й дивиться на революцію як на комплекс процесів, що відбуваються всередині суспільства, завдяки масовим соціальним рухам, і ведуть до перетворення основних соціальних структур – ієрархії влади, класового поділу, соціальної стратифікації, нормативних систем, суспільної свідомості та культури. Революцію тут розглядають як своєрідний **механізм самоперетворення** суспільства, мотором якого є суб'єктивна актив-

ність його членів. Такий підхід пов'язаний із найновішими напрямками у теоріях соціальних змін, які наголошують на конструктивній суб'єктивній активності – «творенні історії» або ж «становленні суспільства». Протилежністю революції у такому розумінні є рутинне функціонування суспільства, при якому відбувається репродукція, постійне відтворення його основних структур (найважливішими репродуктивними процесами, які ми аналізували в Розділі 19, є соціалізація і соціальний контроль).

Сучасні визначення революції виникають з обох цих традицій і є синтезом їхніх основних ідей: уявлення про фундаментальний **переломний обсяг змін та масову мобілізацію, швидкість і стрімкість** перебігу змін. Розгляньмо три приклади:

– «Революція – це швидка, фундаментальна, бурхлива зміна, що охоплює основні цінності та соціальні міфи, політичні інститути, соціальну структуру, форми управління та урядову діяльність»<sup>1</sup>;

– «Революція – це швидке перетворення основних державних і класових структур, яке супроводжується, а почасти є спричинене масовими бунтами, які мають класову мотивацію і починаються знизу»<sup>2</sup>;

– «Революція – це насильницьке перехоплення влади провідниками масових рухів, які згодом використовують здобуту владу, щоб ініціювати важливі соціальні реформи»<sup>3</sup>.

Таке визначення обсягу і змісту поняття «революція» наводить на два дискусійні питання. По-перше: чи можна говорити про революцію, коли зміни ініційовані **згори** і здійснюються на вимогу освічених монархів, харизматичних лідерів, впливових реформаторів – без мобілізації масових рухів знизу (приклади: реформи Мейдзі в Японії, Кемаль-паші Атаюрка в Туреччині, Насера в Єгипті, «перестройка» Горбачова тощо)? Схоже, що, незалежно від обсягу таких змін, тут маємо справу радше з **керованою державною реформою**, аніж із революцією в повному сенсі слова. По-друге, виникає запитання: чи революція мусить бути пов'язана з насильством, пролиттям крові, терором? Виявляється, що за сприятливих геополітичних умов масовий соціальний рух може привести до революції без жодного пострілу. Злам 1989 року в Центральній та Східній Європі мав

<sup>1</sup> S. P. Huntington, *Political Order in Changing Societies*, New Haven 1968: Yale University Press, s. 264.

<sup>2</sup> T. Skocpol, *States and Social Revolutions*, Cambridge 1979: Cambridge University Press, s. 4.

<sup>3</sup> A. Giddens, *Sociology*, Cambridge 1989: Polity Press, s. 605.



(за винятком Румунії) мирний характер (про що свідчать назви «Оксамитова революція», «Самообмежена революція»), що не повинно відбирати в нього назви «революція», зважаючи на колосальний масштаб мобілізації знизу (наприклад, майже 10 мільйонів учасників руху «Солідарність») та широкий обсяг фундаментальних і радикальних змін (від політичного устрою до естетики магазинних вітрин).

Революцію в повному сенсі слова варто чітко відрізнити від інших змін часткового характеру. «**Державний переворот**» («двірцевий переворот» чи «повалення уряду») – це лише насильницька зміна правлячої команди, перестановки в рамках політичної еліти, без глибших перетворень політичних чи соціальних структур. «**Військовий путч**» – це перехоплення влади генералами чи офіцерами («військовою хунтою»), що також загалом не пов'язане з реструктуризацією устрою, а щонайбільше – призводить до обмеження або скасування громадянських свобод. «**Повстання**» чи «**народні бунти**» – це масові, спонтанні зриви народу, скеровані проти репресивної влади, що ведуть до часткових компромісів без глибших системних змін. «**Громадянська війна**» – це силові зіткнення ворожих між собою соціальних груп, переважно з етнічних або релігійних, іноді – з ідеологічних мотивів, радше щоб здобути панівну позицію у межах наявного устрою, аніж змінити сам устрій. Врешті, «**безпорядки**», «**заворушення**», «**соціальні потрясіння**», «**маніфестації**» – це спонтанні, експресивні вибухи незадоволення, що виражаються в бурхливих масових діях, які, однак, не керуються чіткою програмою перетворень. Революції, очевидно, можуть супроводжуватися всіма цими явищами як складовими революційної ситуації, але самі ці явища не є тотожні революціям.

## Перебіг революції

Досліджуючи революції різних епох, історики та соціологи намагалися виявити їхні спільні риси. Найглибше проаналізовано Велику французьку революцію (1789), а зроблені при цьому висновки згодом були поширені й на інші революції. Зокрема, деякі автори (Лайффорд Едвардс, Крейн Брінтон<sup>4</sup>) у самому перебігу французької революції, у

---

<sup>4</sup> L. P. Edwards, *The Natural History of Revolution*, Chicago 1927: University of Chicago Press. C. Brinton, *Anatomy of Revolution*, New York 1965 [1938]: Harper & Row (Vintage Books).

послідовності її етапів вбачали універсальну модель, яку можна застосовувати до всіх революцій.

Так вони стверджували, що кожна революція проходить, більш чи менш явно, наступні фази. Революції передуює **«революційна ситуація»** – різке зростання незадоволення, значне посилення протестів, соціальних потрясінь, викликаних економічною, фінансовою чи політичною кризою. Таку ситуацію особливо гостро відчують інтелектуали, які в гострих політичних дебатах артикують соціальні прагнення, агітують за реформи, стають в опозицію до режиму, формулюють революційні доктрини та ідеологію. Дедалі більше поширюється **«революційна свідомість»**. Захисна реакція правлячого режиму полягає у спробах провести часткові реформи – здійснити політичну лібералізацію, піти на економічні поступки. Наслідок цього зазвичай буває протилежний до очікуваного: реформи сприймають за ознаку слабкості влади, яка відступає під натиском соціального протесту; крім того, заходи, спрямовані на лібералізацію, поширюють громадянські свободи, а тим самим – поле для легальних протестних дій, відкривають **«структуру політичних шансів»**, як кажуть політологи. Уже в XIX ст. французький політолог Алексіс де Токвілль стверджував, що – хоч як це парадоксально – революції вибухають не тоді, коли режим застосовує найсильніші обмеження і репресії, а тоді, коли настає полегшення, поліпшення ситуації. Цю думку сто років опісля повторив та підтвердив емпіричними даними американський соціолог Джеймс Дейвіс. У своїй теорії «J-кривої» він зауважує, що революції вибухають переважно після періоду деякого поступу в різних сферах життя, який породжує високі, часто нереалістичні соціальні прагнення. Безуспішні спроби провести реформи призводять до **паралічу влади**, неможливості подальшого правління. Образно кажучи, влада «лежить на вулиці» і тільки чекає, аби хтось нахилився її підняти. І справді, настає етап «політики вулиці», тобто масова **«революційна мобілізація»**, публічні маніфестації, колективні бунти, народні повстання, які – залежно від реакції влади: репресивної або мирної – або супроводжуються насильством, кровопролиттям, або відбуваються без цього – спокійно та мирно. Так чи інакше доля старого режиму в той момент уже визначена. У цій ситуації єдиним порятунком для еліт, які опинилися під загрозою, є національна зрада: звернення по збройну допомогу до зовнішніх союзників проти власного суспільства (наприклад, придушення повстання в Угорщині 1956 року,

інтервенція в Чехословаччину 1968 року проти Празької весни). Втім коли ця опція недоступна, бо бракує зрадників на достатньо високих посадах або зовнішні сили не квапляться з допомогою, режим відступає і настає злам, внаслідок якого владу перехоплюють вожді революції. Після короткого періоду революційної ейфорії (яку деякі автори порівнюють з релігійним екстазом) настає демобілізація мас та розкол у середовищі активних політичних еліт. Якщо на попередніх етапах, під час протестів і боротьби, легко було дійти згоди щодо визначення ворога, знайти **«негативний консенсус»**, то здобуття влади ставить складні проблеми побудови нового порядку, про що домовитися набагато важче. **«Позитивний консенсус»** розпадається або ж до нього взагалі не доходить, тому що різні сегменти суспільства та їхні представники в новій владній еліті мають різні, структурно обумовлені інтереси, прагнення, візії майбутнього, а також різне ставлення до минулого. Виникає поділ на радикалів, поміркованих та консерваторів. На першому пореволюційному етапі переважно домінують помірковані сили, які намагаються провести поступові реформи, використовуючи і інституції, і адміністративний ресурс, успадкований по старому режимові. Тягар здійснення реформ, що лягає на плечі мас, а також розчарування через не здійснені прагнення і надії породжують нову хвилю суспільного невдоволення. Це створює соціальну базу для радикальних угруповань, які під прикриттям ідеї незавершеної революції починають боротьбу з поміркованими групами політичної еліти («війна верхів») і здобувають перевагу під гаслом повного розриву з минулим, усунення груп, пов'язаних із колишнім режимом, та побудови цілком нових інститутів. Це період, який подекуди (Франція, Росія) набуває вигляду **«постреволюційного терору»**. Стан хаосу й загальної небезпеки породжує сильну тугу за стабільністю, спокоєм, миром і порядком, що відкриває шанси для консервативних угруповань і сильних, харизматичних провідників, які запроваджують автократичну владу. Настає обмеження або відкликання політичних реформ (період «реставрації»), натомість економічні реформи тривають далі, щоб задовольнити вимоги громадян і забезпечити владі міцну соціальну підтримку. У підсумку настає період стабілізації та нормалізації, «видужання від революційної гарячки», економічний розвиток і поступова лібералізація політичної системи. Новий режим консолідується, символом чого стає прийняття нової конституції.

Звісно, що ця схема не має абсолютного характеру. Конкретні історичні умови спричиняють різні відхилення, іноді з цієї схеми навіть випадають деякі етапи, однак у загальних рисах вона досить добре передає «логіку» **революційного процесу**. Вона дає загальну картину того, як переважно відбуваються революції, однак не пояснює, чому революції вибухають і чому вони відбуваються так, а не інакше. Ці амбітніші запитання ставлять собі теорії революції.

## Моделі революції

В основі кожної теорії лежить певна **модель**: загальне уявлення про найважливіші ознаки досліджуваного явища чи «механізмів» досліджуваного процесу. Теорії революції ґрунтуються на двох цілком протилежних моделях: конструктивістській та структуралістській. Перша модель трактує революцію як результат чієїсь цілеспрямованої діяльності – дій лідерів, революційних груп, суспільних мас, – отже, вона наголошує на суб'єктивному аспекті. Друга модель трактує революцію як наслідок виникнення соціальних умов, що відкривають поле для революційної реакції еліт і мас, отже, наголошує на структурному аспекті.

**Конструктивістська модель** має два різновиди. Найбільш популярна звертається до метафори «вулканічного вибуху». Революції вибухають внаслідок того, що накопичене в суспільстві незадоволення перевищило певний пороговий рівень. «**Вулканічна модель**» наголошує, по-перше, на спонтанності масових дій, що починаються знизу, бо громадяни не можуть більше терпіти приниження, визиску, несправедливості; а по-друге, на лавиноподібному характері поширення революції, яка охоплює щоразу ширші кола членів суспільства. Другий різновид конструктивістської моделі – це **конспіративна модель**. Згідно з цією моделлю, революції є наслідком агітації та організаційних дій лідерських груп, яким вдається переконати маси й мобілізувати їх до дії. Тут маси є об'єктом цілеспрямованої маніпуляції згори. У цій моделі революції не вибухають – їх цілеспрямовано спричиняють.

Протилежна, **структуралістська** модель революції виходить із того, що соціального невдоволення, хоч би як поширеного і загального, недостатньо для вибуху революції. У кожному суспільстві існує певний рівень фрустрації, депривації, критицизму та протестних настроїв.

Однак шанси проявитися вони мають лише тоді, коли виникнуть сприятливі структурні умови. Один тип таких умов описує модель, яка використовує **метафору «киплячого казана»**. Революція вибухає тоді, коли знімається покриття, тобто коли руйнується апарат примусу й репресій, коли влада виявляє слабкість або стає нездатною правити, коли в середовищі політичної еліти настає розкол і починається боротьба, коли для захисту режиму запроваджують реформи згори, які послаблюють жорсткі соціальні порядки. Інший тип сприятливих структурних умов описує **модель «арсеналу»**. Щоб революційна акція була успішною, необхідні різні ресурси й засоби: гроші на організаційну діяльність, контакти із прихильниками, час і енергія на конспіративну діяльність, підтримка з боку важливих соціальних груп, організацій і товариств. Тільки коли революціонери отримують доступ до такого арсеналу засобів, відкриваються реальні шанси для вибуху та успіху революції. Як ми згадували вище, одна з причин, чому революції частіше стаються в модерну епоху, полягає саме в появі різних потрібних **структурних ресурсів**: міське середовище та праця на промислових підприємствах спрощують можливості людей контактувати між собою, з'являються засоби масової інформації, збільшується коло й рівень громадянських свобод і прав, розширюється – принаймні для деяких соціальних груп – поле вільного часу та запас енергії.

Кожна з цих моделей наголошує, мабуть, на якійсь необхідній умові вибуху революції, а тільки всі разом вони описують умови, достатні для появи цього багаторівневого й надзвичайно складного феномену. Безсумнівно, що революція не вибухне без достатньо збуджених мас, але не відбудеться і без енергійних, тямущих лідерів. Не вибухне також у період жорстоких репресій, ані за відсутності надлишку вільного часу, енергії, капіталу та свободи, бо тоді маси приречені на роль пасивних, конформістських об'єктів.

## Теорії революції

Відповідно до характеру чинників, що трактують як найважливіші у поясненні революції, теорії революції можна поділити на: а) біхевіористські, б) психосоціологічні, в) структурні та г) політичні.

Першу соціологічну теорію революції, яка наголошує на характері поведінки людей упродовж і після революції, формулює видатний амери-

канський соціолог російського походження Пітирим Сорокін<sup>5</sup>. Революція у його розумінні виражається у поширенні патологічних форм людських дій, які перестають зважати на вимоги цивілізації, дисципліну, порядок і моральні гальма, уподібнюються до звіриних чи варварських. Джерела такої біхевіоральної патології криються в умовах соціального життя, які належно не задовольняють основних людських потреб та інстинктів: голод і спрагу, потребу в безпеці, комфорті, участі в житті спільноти, самореалізації, ідентичності, комунікації з іншими, охорони власності, сексуальної свободи тощо. Патологічні дії є реакцією на нелюдські умови життя. У революцію вони перероджуються тоді, коли влада стає нездатною підтримувати порядок силою внаслідок ослаблення її репресивного апарату.

Психологічні теорії звертаються до складніших мотиваційних процесів, що схиляють до революційної мобілізації. Найвідомішою є **теорія відносної депривації** (Дейвіс, Гурр<sup>6</sup>). Під відносною депривацією тут розуміємо розбіжність між рівнем поширених прагнень і ступенем їхньої практичної реалізації. Звісно, що така розбіжність існує завжди: люди хочуть мати більше, ніж мають, досягнути більше, ніж їм вдається. Але за певних умов цю розбіжність починають вважати неправильною, несправедливою і вона перероджується у претензію на більше багатство, вищий життєвий стандарт, більшу владу, вищий престиж тощо. «Я маю повне право на поліпшення своєї ситуації», – це якісно нова думка в суспільній свідомості. Почуття відносної депривації і претензії, що його супроводжують, творять підґрунтя революційних постав і дій. Є три можливі генеалогії такого психологічного синдрому. Так звана **аспіраційна депривація** виникає тоді, коли на тлі тривалого й незмінного пригнічення людей змінюється його сприйняття: до певного часу його трактували як щось природне, а потім почали відчувати, що це негідно, несправедливо, образливо. «Ми заслуговуємо на більше», – говорять собі люди; дисонанс між дедалі більшими прагненнями й незмінною бідністю стає нестерпним. Джерелом такої зміни сприйняття може бути, наприклад, радикальна ідеологія, що наголошує на таких цінностях, як справедливість, рівність, гідність. В інших випадках подібний ефект матиме контакт – прямий чи за посередництвом медіа – з іншими

<sup>5</sup> P. Sorokin, *The Sociology of Revolution*, New York 1967 [1925]: Howard Fertig.

<sup>6</sup> J. C. Davies, *Toward a theory of revolution*, «American Sociological Review», t. 27/1962, s. 5–19. T. Gurr, *Why Men Rebel*, Princeton 1970: Princeton University Press.

суспільствами, які виглядають багатшими, справедливішими, щасливішими. Запитання «Чому в них є, а в нас нема?» розпалює революційні настрої. Другий тип відносної депривації називається «**кризова депривація**» і означає зворотну ситуацію: при відносно незмінному рівні прагнень з'являється економічна чи політична криза, що приносить раптове погіршення умов життя, обмеження громадянських свобод, непевність у завтрашньому дні. Тут також дисонанс між прагненнями і щоразу меншими шансами їх реалізувати виявляється нестерпним і породжує революційну мотивацію.

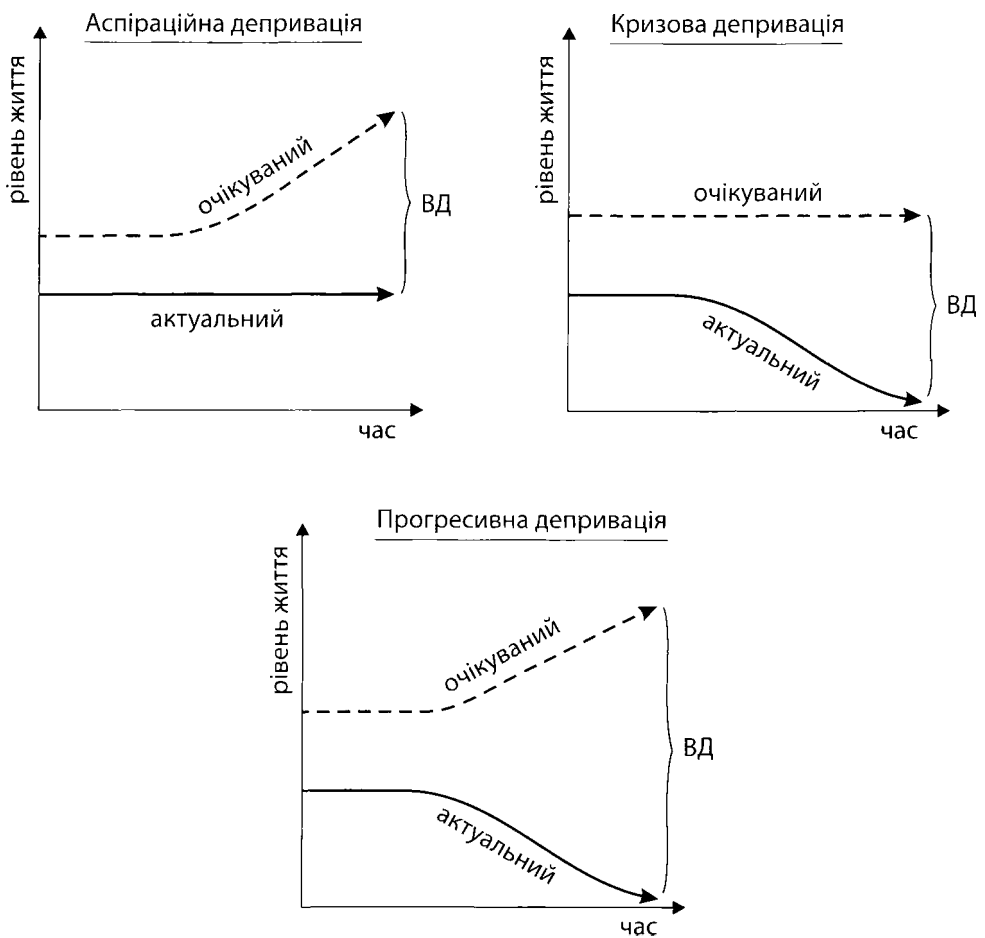


Схема 23. Відносна депривація

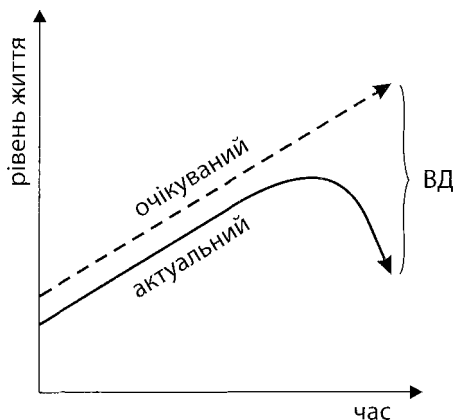


Схема 24. «J-крива» Дейвіса

Третій тип – це прогресивна депривація («ножиці» депривації), яка є комбінацією двох згаданих вище обставин: швидке зростання пробуджених прагнень супроводжується раптовим погіршенням умов життя. Це болить подвійно, бо означає рівночасно і втрату надії, і втрату раніше здобутих благ, є депривацією не тільки відносно прагнень, але й відносно минулих досягнень. Американський соціолог Джеймс Дейвіс<sup>7</sup> стверджує, що саме прогресивна депривація була причиною всіх великих революцій в історії.

Структуралістські теорії шукають джерел революції у **поляризації суспільства** на привілейовані та упосліджені групи (класи), а також у наростанні **конфлікту групових інтересів**. Що глибша поляризація суспільства, що меншу роль відіграють середні, проміжні групи, що чіткіший фронт боротьби – то виразніша революційна ситуація. Щоб вибухнула революція, треба щоб ослабли або зламалися державні та правові структури, які захищають панування привілейованих груп. Теорії цього типу черпають інспірацію у концепції Карла Маркса. Наприклад, одна з цільних авторок із кола так званої історичної соціології, американка Теда Скочпол<sup>8</sup>, на основі порівняльного аналізу французької, російської та китайської революцій, зауважила певну закономір-

<sup>7</sup> J. C. Davies, *When Men Revolt and Why*, New York 1971: Free Press.

<sup>8</sup> T. Skocpol, *States and Social Revolutions*, Cambridge 1979: Cambridge University Press.



ність, таку саму послідовність розвитку подій. Спочатку – економічна й політична криза, пов'язана, наприклад, із воєнною поразкою, підриває силу та єдність панівних аристократичних груп (землевласників) і армії, яка їх обороняє. Потім вибухає масовий бунт знизу – пригноблених класів селянства й міського пролетаріату. І нарешті, повалення старого режиму приводить до реорганізації державного апарату й консолідації влади в руках нових еліт. На всіх трьох етапах велику роль відіграє, на думку авторки, зовнішній контекст: коаліційні або конфліктні відносини з іншими державами в безпосередньому оточенні цього суспільства.

Повне перенесення акценту на сферу державної організації характерне для політичних теорій революції. Революцію трактують тут як наслідок **боротьби за гегемонію** між протилежними сегментами політичних еліт, як внутрішній процес у межах структур влади. На масові виступи та соціальні бунти дивляться тут лише як на епіфеномен, як відображення чи симптом зламу та боротьби в рамках політичної системи. В інтерпретації американського історика та соціолога Чарльза Тіллі, революція – це «здійснюване із застосуванням сили перехоплення контролю над державою, під час якого щонайменше два політичні блоки, які змагаються за цей контроль, роблять спроби ним заволодіти, а значні сегменти населення, яке підлягає цій державній юрисдикції, підтримує один або другий блок<sup>9</sup>». Отже, найбільш характерною для революції є ситуація «подвійної суверенності», інакше – «**двовладдя**», коли протиставлення політичних блоків приводить до нестійкої рівноваги. Революція відбувається тоді, коли достатньо великі групи громадян відмовляють у лояльності панівному центру влади й починають підтримувати альтернативний. Поняття революції у цій теорії охоплює дуже широкий діапазон подій, як-от: а) завоювання однієї держави іншою, б) навпаки – визвольну боротьбу за здобуття політичної автономії суспільств залежних, які входять до складу федеративних або імперських структур; в) мобілізацію опозиції та завоювання нею деяких фрагментів державного апарату (наприклад, шляхом входження до правлячої коаліції), г) повалення наявного правління і перехоплення влади групами, які досі були від влади усунені. Тут революція втрачає ранг виняткової, міфологізованої події. Парафразуючи відомий вислів фон Клаузевіца, вона стає просто «продовженням політики іншими засобами».

---

<sup>9</sup> C. Tilly, *European Revolutions, 1492–1992*, Oxford 1993: Blackwell, s. 8.

## Про що ми знаємо, що ми того не знаємо, у теорії революції

Теорії революції грішать багатьма слабінками, по суті, вони є радше начерками теорій, аніж розвиненими теоріями, які пояснюють і передбачають. Однак завдяки тому, що протягом кількох десятків років тривала систематична рефлексія над феноменом революції, сьогодні ми маємо багате знання *ex post* – про революції, які відбулися в минулому, а також краще бачимо напрями, у яких слід вести подальші пошуки. Крім того, ми краще усвідомлюємо те, чого не знаємо, маємо – як це назвав Роберт Мертон – окреслене поле незнання, а це вже само собою є важливим кроком до пізнання.

Є кілька загадок, які вражають найбільше й вимагають подальшого аналізування. По-перше, у чому полягає та унікальна комбінація дієвих чинників – психологічних, структурних, політичних, геополітичних, – яка призводить до вибуху революції, отой особливий «революційний синдром»? Здається, що в цій гримучій суміші мусять знайтися всі типи інгредієнтів, отож майбутнє – радше за багаторівневими, аніж за однорівневими теоріями. Але чи вдасться коли-небудь визначити пропорцію необхідних чинників? Чи не вилучає такої можливості ускладнення феномену революції, навіть якщо ми відкриємо всі часткові закономірності? Чи не є тут, як у метеорології, де цілісне знання всіх фізичних та хімічних механізмів дає змогу лише дуже приблизно передбачати конкретні стани погоди? По-друге, у чому полягає феномен раптової масової мобілізації? Як це стається, що люди, які роками живуть пасивно занурені в апатію, раптом прокидаються із цього летаргічного сну, виходять на вулиці, організовуються, будуть барикади, борються і виграють? Чи можна визначити той поріг, за яким настає раптова якісна зміна мотивацій, постав, дій, усіх тих розрахунків, які схиляють людей до того, щоб почати діяти, замість миритися з долею? І навпаки – як відбувається раптова демобілізація масового руху, коли революція захлинається чи коли виграє? Хто відходить, хто залишається? По-третє, як із покоління в покоління, а часом упродовж століть успадковуються **революційні традиції**, оживаючи несподівано, коли виникають сприятливі умови? Якими шляхами передається і утверджується колективна пам'ять про переможні чи програні революції? По-четверте, чому навіть переможні революції так рідко реалізують свою програму, а так часто

доводять до «бумерангового ефекту», протилежного до високих намірів революціонерів? І врешті, чи вдасться передбачити майбутні революції? Чи не виступає тут часом у найчистішому вигляді явище, яке Роберт Мертон назвав «самодеструктивним пророцтвом»: адже прогноз вибуху революції може викликати настільки ефективну запобіжну реакцію чинної ще влади, що революція виявиться придушеною у зародку і – всупереч цілком обґрунтованому прогнозу – не вибухне?

Це тільки деякі з цікавих запитань, які залишаються відкритими й на які мають шукати відповіді майбутні теорії революції.

## Найважливіші поняття розділу

**АСПІРАЦІЙНА ДЕПРИВАЦІЯ:** раптове зростання прагнень при незмінному рівні упослідженості.

**ВІДНОСНА ДЕПРИВАЦІЯ:** розбіжність між рівнем прагнень і стандартом реальних досягнень, яку визначають як неправильну та несправедливу і яка перероджується у претензію на більше багатство, вищий рівень життя, ширшу владу, вищий престиж тощо.

**ВІЙСЬКОВИЙ ПУТЧ:** перехоплення влади генералами та офіцерами («військовою хунтою»), яке переважно не пов'язане з реструктуризацією устрою, а призводить хіба що до обмеження або скасування громадянських свобод і прав.

**ВУЛКАНІЧНА МОДЕЛЬ РЕВОЛЮЦІЇ:** уявлення про революцію як про спонтанні дії знизу, що започаткували громадяни, які відчують нестерпне посилення принижень, визиску, несправедливості.

**ГРОМАДЯНСЬКА ВІЙНА:** жорстокі зіткнення супротивних соціальних груп, переважно з етнічних, релігійних, а іноді – ідеологічних мотивів, мета яких – радше захистити власні інтереси, домінувати в межах існуючого ладу, аніж змінити сам лад.

**ДВОВЛАДДЯ (ІНАКШЕ – ПОДІЛЕНА СУВЕРЕННІСТЬ):** ситуація, типова для багатьох революцій, яка полягає у тимчасовому зрівноваженні сил між захисниками старого режиму та революціонерами і яка виражається в тому, що вони контролюють різні частини території держави.

**ДЕРЖАВНИЙ ПЕРЕВОРОТ (ІНАКШЕ – ДВІРЦЕВИЙ ПЕРЕВОРОТ, ПОВАЛЕННЯ УРЯДУ):** насильницька зміна правлячої команди, ротація в межах політичної еліти, без глибоких змін політичних чи соціальних структур.

**ЗАВОРУШЕННЯ (ІНАКШЕ – БУНТИ, СОЦІАЛЬНІ ПОТРЯСІННЯ, МАНІФЕСТАЦІЇ):** спонтанні, експресивні вибухи незадоволення, які виражаються в жорсткій колективній поведінці, часто деструктивній, за якою, однак, не стоїть виразна програма перетворень.

**ІСТОРИОСОФСЬКЕ ПОНЯТТЯ РЕВОЛЮЦІЇ:** радикальний розрив історичної тяглості, що виражається у цілковитій якісній зміні: економічної та політичної системи, ієрархії соціальної нерівності, системи цінностей, правових і моральних принципів, а також характеру щоденного життя.

**КЕРОВАНА РЕФОРМА ДЕРЖАВИ:** на відміну від революцій, зміна «згори», яку ініціює і проводить влада, щоб лише вдосконалити існуючу систему без наміру повністю її змінити.

**КОНСПІРАТИВНА МОДЕЛЬ РЕВОЛЮЦІЇ:** розуміння революції як наслідку маніпуляцій згори, агітаційної та організаційної діяльності вузької групи лідерів, яким вдається переконати маси та мобілізувати їх до дії.

**КРИЗОВА ДЕПРИВАЦІЯ:** раптове зниження життєвих стандартів при незмінному рівні прагнень.

**МІФ РЕВОЛЮЦІЇ:** ідеалізація революції як героїчної, шляхетної і прогресивної події.

**НЕГАТИВНИЙ КОНСЕНСУС:** типова для революційної свідомості єдність поглядів на тему неприйнятних рис старого режиму та визначення ворогів, проти яких слід почати боротьбу.

**ПОВСТАННЯ (ІНАКШЕ – НАРОДНІ БУНТИ):** масові, спонтанні, відчайдушні виступи народу проти репресивної влади, які в найкращому випадку приводять до часткових компромісів без глибоких системних змін.

**ПОЗИТИВНИЙ КОНСЕНСУС:** чітка й одноставна візія революціонерів щодо бажаного пореволюційного устрою, а також стратегії і тактики його запровадження після перемоги революції.

**ПРОГРЕСИВНА ДЕПРИВАЦІЯ (ІНАКШЕ – «J-КРИВА»):** одночасне підвищення рівня прагнень і зниження життєвих стандартів.

**РЕВОЛЮЦІЙНА СИТУАЦІЯ:** особливе посилення незадоволення, протесту, соціальних потрясінь, що впливає з економічної, фінансової чи політичної кризи.

**РЕВОЛЮЦІЙНА ТРАДИЦІЯ:** культивована в суспільній свідомості пам'ять про минулі революції, яка охоплює ідеалізовані революційні міфи, героїчні образи вождів та стереотипні уявлення про ворогів революції.

**СОЦІОЛОГІЧНЕ РОЗУМІННЯ РЕВОЛЮЦІЇ:** цілісне й радикальне самоперетворення суспільства – економіки, політики, культури, щоденного життя – у результаті масової мобілізації соціальних рухів, мобілізації знизу.

**СТРУКТУРА ПОЛІТИЧНИХ ШАНСІВ:** мінімальні громадянські свободи, зокрема право зборів і свобода слова, які, поєднуючись із низькою репресивністю режиму, створюють сприятливі умови для того, щоб організувати політичну опозицію або революційний рух.





ЧАСТИНА СЪОМА

**СУЧАСНЕ СУСПІЛЬСТВО**



## Модерність і пізня модерність

Логіка нашого аналізу вела нас від найелементарніших складових соціального життя – людських дій, контактів, взаємодій, через щоразу складніші форми – соціальні відносини, групи, організацію та структуру, аж до складних культурних конфігурацій. Потім ми описували спосіб функціонування цих соціальних структур, а також їхню змінність та історію становлення. Так ми дійшли до найвищого рівня складності – рівня **глобального суспільства**. Два процеси: модернізація та глобалізація – надали сучасного вигляду більшості суспільств. Тому останні розділи цієї книжки ми присвяtimo соціологічній характеристиці суспільства нашого часу – модерного та щоразу більше глобалізованого.

Від початку соціологія була наукою про **модерне суспільство**. Адже ми пам'ятаємо, що вона виникла як інтелектуальна відповідь на переломний досвід, коли традиційна формація відходила в минуле й виникав новий суспільний лад у Західній Європі кінця XVIII – початку XIX століття. Досягнення класичної соціології пов'язані з тріумфом західноєвропейської та американської модерності в XIX – на початку XX століття. Спочатку територіально й культурно в такий спосіб обмежена, доповнюючись лише працями соціальних антропологів про домодерні суспільства, соціологія – в міру того, як унаслідок процесу глобалізації більшість суспільств переймала взірць західної модерності, – дедалі виразніше ставала наукою про все людське суспільство. Її предмет немовби пристосувався до перспективи нашої науки.

## Історичне й аналітичне поняття модерності

Є два способи визначити модерність – історичний та аналітичний. **Історичне поняття модерності**, яке ми використали вище, звертається до місця і дати виникнення нової суспільної формації. **Аналітичне поняття модерності** містить перелік суттєвих, конститутивних рис цього типу суспільного порядку. Переносячи акцент на другий підхід, ми приходимо до концепції «множинних модерностей» (*multiple modernities*), яку останніми роками розвивають Шмуель Айзенштадт, Бйорн Вітрок<sup>1</sup> і декілька інших дослідників, які натрапляють на цілком розвинуті аспекти модерності в інших частинах світу – не у Європі та значно раніше – а не лише в останні століття, доводячи цим, що існує багато сценаріїв входження у модерне суспільство, відмінних від унікального «західного» сценарію.

Деякі дослідники, які займаються пошуком історичних коренів модерності, виявляють, що у своїй «західній» версії вона зародилася вже в XVI столітті (наприклад, американський теоретик так званої світової системи Іммануїл Валлерстайн), інші вважають, що в XVII столітті (наприклад, британський соціолог Ентоні Гідденс), а ще інші – що ще пізніше, але всі погоджуються з тим, що переломним моментом стали три Великі революції. Громадянська війна та конституційна революція в Америці і Велика французька революція сформували політичні й інституційні рамки модерності: конституційну демократію, ідею верховенства закону та принцип суверенності національних держав. Натомість промислова революція в Англії створила економічний фундамент: новий спосіб виробництва – масове промислове виробництво, що залучало вільних найманих працівників, які жили в містах, а це породжувало новий спосіб і стиль життя – індустріалізацію та урбанізацію, а також новий економічний режим – капіталізм із притаманними йому формами привласнення і розподілу благ.

Однак для соціолога аналітична характеристика модерності цікавіша від історичної. Що специфічного є у цій системі суспільного життя, яка триває вже кілька століть, дедалі більше поширюється у світі і – всупереч пророцтвам постмодерністів – ще далека від вичерпання своєї динаміки? Перший набір ознак модерності сформулював творець соціології Огюст

<sup>1</sup> *Early Modernities*, B. Wittrock (red.), «Daedalus», Summer 1998, Cambridge: The American Academy of Arts and Sciences.

Конт. Він долучив до нього: а) концентрацію робочої сили в містах, б) організацію праці, зорієнтовану на ефективність і зиск, в) застосування науки та технології у процесі виробництва, г) появу явного чи прихованого антагонізму між працедавцями і працівниками, г) зростання контрастів і соціальної нерівності, д) економічну систему, оперту на індивідуальній підприємливості та вільній конкуренції. Уже тут чітко видно акцент на **економічних аспектах**; саме новий спосіб виробництва є джерелом інших рис нової формації. А крім того, важливу роль відіграє новий, опертий на науці спосіб мислення – те, що Конт називав позитивізмом. Риси модерності, які зауважив Конт, відтоді містяться в кожному такому каталозі, хоч акценти в них поставлені по-різному.



### ЖАН БОДРІЯР (1929–2007)

Французький інтелектуал, один з ініціаторів постмодерністської течії в теорії суспільства та радикальний критик сучасного суспільства й культури. Найважливіші праці: *La société de consommation: ses mythes et ses structures* («Суспільство споживання», 1970), *The Mirror of Production* («Дзеркало виробництва», 1975), *Simulacres et simulation* («Симулякри і симуляція», 1983), *Amérique* («Америка», 1988), *La Transparence du Mal* («Прозорість зла», 1993).

У центрі його уваги – світ об'єктів і знаків, серед яких точиться соціальне життя. У суспільстві споживання, окрім споживчої та обмінної цінності, предмети набувають «значущої» цінності. Усе соціальне життя організоване довкола споживання і демонстрування товарів, що приносить споживачам суспільний статус, престиж та ідентичність. Люди відрізняються між собою кількістю і видом товарів, які вони набувають. У світі реклами, маркетингу, снобізму вони не відрізняють справжніх потреб від потреб штучно створених. Вони навіть не можуть собі уявити іншої формули життя. Так відбувається максимальне відчуження й оречевлення: речі панують над людьми, які втрачають свої людські якості.

В історії можна виокремити домодерну епоху, коли домінували символічні цінності, модерну епоху, коли домінувало матеріальне виробництво, та постмодерну епоху, в якій домінує знак, симуляція, ілюзія. Постмодерний перелом відкриває епоху, у якій на зміну виробництву речей приходить «суспільне продукування» (перетворення інформації, комунікація, виробництво знання). Ми входимо у світ «гіперреальності», в якому образ, спектакль, візія, гра знаків витісняють реальний досвід. Ідентичність твориться через наслідування взірців, коди і моделі визначають, як люди розуміють себе і ставляться до інших. Медійна симуляція дійсності (телебачення, Діснейленд, комп'ютерні ігри, порнографія) стала для людей більш реальною, ніж дійсність. Люди піддаються «екстазу комунікації»,

стаючи пасивними екранами для хаосу вражень. Захоплення знаками затьмарює розуміння того, що ці символи означають; реальність зникає у світі фантазії.

Маси, «тиха більшість», шукають спектаклю, а не сенсу, і є нездатними до політичних чи революційних дій. Настає злиття, «імплізія» будь-яких відмінностей – класових, расових, сексуальних, економічних, – тобто відбувається процес «де-диференціації». Безпосередні стосунки між людьми розпливаються у світі симуляції. Так доходить до остаточної деструкції суб'єкта в суспільному житті. Закінчується епоха ідеологічної та політичної боротьби й конфліктів, інновацій та революцій, творчості і просвітництва, поступу й демократії. Починається влада речей, ілюзій, позірності й фантазії.

#### ЛІТЕРАТУРА

J. Baudrillard, Ameryka, Warszawa 2001: Wydawnictwo Sic!

J. Baudrillard, Rozmowy przed końcem, Warszawa 2001: Wydawnictwo Sic!

## Полярні моделі

Багато наступників Конта характеризують модерність, застосовуючи дещо іншу стратегію: вони вибирають такі риси модерності, які можна протиставити рисам традиційного суспільства. Вони пропонують полярні, **дихотомічні моделі** (Макс Вебер сказав би «контрастні ідеальні типи»), протиставляючи новий і старий порядок. Історія полярних типологій починається від Герберта Спенсера (мілітарне суспільство і суспільство індустріальне), Фердинанда Тьонніса (спільнота і суспільство), Макса Вебера (традиційне аграрне суспільство і суспільство капіталістичне), Еміля Дюркгайма (суспільство механічної солідарності й суспільство органічної солідарності), Герні Мейна (суспільство статусів і суспільство контрактів), а також Роберта Редфілда (сільське суспільство і суспільство міське).

Однак найбільш визнаною сьогодні характеристикою капіталізму є та, яку запропонував Макс Вебер, протиставивши капіталізм традиційному аграрному суспільству за шістьма критеріями. По-перше, ці формації відрізняються **характером власності**. У традиційному суспільстві власність пов'язана з успадкованою соціальною позицією (наприклад, статусом аристократа чи поміщика). У капіталістичному суспільстві засоби виробництва є у приватній власності підприємців, які індивідуально діють на ринку. Друга відмінність стосується **організації праці та виробництва**. У традиційному суспільстві сільськогосподарське виробництво не механізоване і тримається на звичаєвих зв'язках. У капіта-

лістичному суспільстві масове промислове виробництво спирається на механізацію, яка дає змогу запровадити розрахунок ефективності та вигоди, а також раціональну координацію як головні організаційні принципи. По-третє, різним є характер **робочої сили**. У традиційному суспільстві працівники перебувають в особистій правовій залежності від працедавця (раби чи кріпаки). У капіталістичному суспільстві робітники мають особисту свободу і продають свою робочу силу, як товар, на ринку праці, згідно із звичайними законами попиту та пропозиції. Четверта відмітна риса – це характер **економічного ринку**. У традиційному суспільстві обмін і торгівля мають багато обмежень: протекціонізм та митні бар'єри, транспортні труднощі, брак розвиненого грошового інструментарію, родові та групові монополії. У результаті виникають лише локальні ринки, а в ширшому діапазоні функціонують лише найприбутковіші ринки товарів розкоші («коренями», тобто прянощами, коштовним камінням, шовком та іншими). Натомість у капіталістичному суспільстві ринок стає необмеженим полем обміну, розподілу та споживання, а його головним регулятором стає, як це окреслив Адам Сміт, «невидима рука ринку», тобто економічні закони попиту та пропозиції. По-п'яте, ці формації відрізняються характером обов'язкових **законів**. У традиційному суспільстві вони є партикуляристськими, тобто їх по-різному застосовують до різних соціальних груп і класів. Крім того, вони є предметом патримоніального вирішення і виконання. Натомість у капіталістичному суспільстві закони є універсалістськими, їх однаково застосовуються до всіх, а їх здійснення покладено на безсторонній апарат судочинства, що забезпечує передбачуваність контрактів і виконання законів та зобов'язань. І по-шосте, Вебер вказує на відмінність **панівних мотивацій**. У традиційному суспільстві люди бажають задовольняти потреби на тому рівні стандартів, який вони застали і який вважають санкціонованим традицією. Вони погоджуються з таким рівнем і способом життя. Як пише Вебер, «нагода заробити більше була для них не такою привабливою, як можливість працювати менше». Натомість у капіталістичному суспільстві з'являється необмежений порив до зиску, прагнення матеріального успіху як загальна мотивація інтенсивної економічної діяльності. Чітко видно, що економічні основи капіталізму є для Вебера ще важливішими, ніж для Конта. Для нього капіталізм – це передовсім постійне прагнення зиску, який отримують шляхом **раціонального підприємництва** в рамках приватних підприємств.

Класик соціології ХХ ст. американський учений Талкотт Парсонс пересуває діагноз сучасного суспільства від такої, головню економічної характеристики модерності у бік структурних і культурних рис. Він формулює п'ять принципових відмінностей між традиційним і модерним суспільствами. Чинники, на які він зважає у цих п'ятьох пунктах, він називає «змінними або патерн-змінними» (*pattern-variables*)<sup>2</sup>. Вони стосуються, по-перше, ступеня виразності соціальної структури і творять протилежність «дифузність – специфічність». У традиційному суспільстві структури – ролі, групи, соціальні відносини – мають вільний, неспеціалізований, об'ємний характер, охоплюють гетерогенні прояви активності людей. У модерному суспільстві переважає висока спеціалізованість ролей, груп і соціальних відносин, у рамках яких активність людей є найбільш гомогенна, сконцентрована. Тут легко зауважити відлуння ідеї Еміля Дюркгайма про розвиток поділу праці як про вирішальний чинник соціальної еволюції. Друга опозиція стосується джерел соціального статусу й окреслюється як протилежність «приписаність – досягання». У традиційному суспільстві допуск до виконання ролей, членства в групах чи участі в соціальних відносинах ґрунтується на успадкованих чинниках, отриманих при народженні, особливо – успадкованій соціальній ситуації, приписаному статусі. Натомість у модерному суспільстві соціальну ситуацію і статус індивід осягає власною працею і заслугами. Третя опозиція стосується рекрутингу в соціальні групи та виконання певних соціальних ролей, а також вибору партнерів у соціальних стосунках, і ця опозиція окреслюється як протилежність «партикуляризм – універсалізм». У традиційному суспільстві, здійснюючи такий вибір, керуються чинниками особистої природи, які часто не мають нічого спільного з вимогами ролі, характером діяльності групи чи змістом соціального стосунку. Натомість у модерному суспільстві вирішальними чинниками є загальна компетентність чи вроджені схильності, необхідні для того, щоб добре виконати ту чи іншу діяльність, незалежно від того, хто володіє такою компетентністю чи схильністю. Доступ до ролей, груп чи відносин відкритий для всіх, хто здатен ці ролі виконувати. Четверта опозиція стосується основ соціальної ідентичності людини та сприйняття людини в суспільстві; її визначають як протиставлення «колективізм – індивідуалізм». У традиційному суспільстві вирішальне значення для ідентичності індивіда та

---

<sup>2</sup> T. Parsons, *The Social System*, Glencoe 1964 [1951]: Free Press.

його оцінки з боку суспільства має його групова належність – до роду, племені, локальної чи етнічної спільноти, нації тощо. У модерному суспільстві важливішим стає те, що людина робить, її індивідуальні дії та їх наслідки. Ким я є визначає не те, до якої групи я належу, а те, що я роблю. П'ята опозиція стосується ролі емоцій в суспільному житті й розглядається як протиставлення «афективність – нейтральність». У традиційному суспільстві допускається вільне публічне вираження емоцій – гніву, смутку, розпачу, радості тощо. Натомість модерне суспільство формує норму стриманості, яка вимагає не виявляти емоцій і діяти максимально об'єктивно та раціонально. Концепція Парсонса – це своєрідна багатомірна шкала, на якій можна розмістити конкретні суспільства, ближче чи далі від її полюсів.

Крайні ознаки одного полюса описують модель традиційного суспільства, а крайні ознаки другого – модель модерного суспільства. Критики наголошують, що ця модель грішить **етноцентризмом**: ототожненням модерного суспільства з тим, що домінує у Сполучених Штатах і що становить зміст індивідуалістичної, демократичної, меритократичної «американської віри» (*American Creed*). Навіть якби цей закид був слухний у середині ХХ століття, коли Парсонс формулював свою теорію, то сьогодні він не є актуальним. Поширення «західної» чи «американської» формули суспільного життя на значні ареали світу внаслідок процесу глобалізації призвело до того, що Парсонова характеристика модерності сьогодні виглядає адекватною навіть щодо багатьох суспільств, окрім американського.

Дискусії про модерність тривають. Різні автори представляють різні діагнози. Але в результаті формується поле спільних поглядів, згоди щодо найважливіших ознак. Їх підсумував наприкінці ХХ ст. британський автор індуського походження Крішан Кумар<sup>3</sup>, поєднуючи головні думки Конта та Вебера з ідеями Парсонса й сучасних соціологів. У його розумінні, особливий характер модерності визначають п'ять фундаментальних принципів. По-перше, принцип **індивідуалізму**. Особа в модерному суспільстві вільна від групових зв'язків та узалежнень, має не лише невід'ємні громадянські права, як член суспільства, але і як людська

<sup>3</sup> K. Kumar, *Prophecy and Progress. The Sociology of Industrial and PostIndustrial Society*, Harmondsworth 1978: Penguin. Його ж, *The Rise of Modern Society. Aspects of the Social and Political Development of the West*, Oxford 1988: Basil Blackwell. Його ж, *From Post-Industrial to Post-Modern Society*, Oxford 1995: Blackwell.

особа, вона сама приймає рішення щодо свого життя, маючи до вибору багато взірців життя чи кар'єри, і також сама несе відповідальність за свої успіхи чи поразки. По-друге, принцип **диференціації**, тобто різноманітності й численності опцій у всіх сферах життя. Макс Вебер говорив би про збільшення арсеналу «життєвих шансів». Це стосується передовсім праці, де виникає неймовірна спеціалізація, диференціація професій, які вимагають дуже різних умінь, компетенцій, освіти. Безпрецедентна численність опцій також виникає у сфері споживання, де можливості вибору товарів чи послуг стають практично необмеженими. Відкриваються надзвичайно різноманітні пропозиції у сфері освіти, а слідом за цим – багато можливих шляхів життєвої кар'єри. Індивід стикається з незліченними ідеологічними та політичними програмами, релігійними доктринами, що їх представляють численні партії, соціальні рухи, секти та Церкви. У суспільній свідомості – натрапляє на численні наукові та позанаукові концепції на тему всіх можливих проблем. У культурі має можливість знайти різні взірці життя, різноманітні стилі й смаки. Принцип диференціації є логічним доповненням принципу індивідуалізму. Він описує те саме, тільки з іншого боку – не з боку індивіда, а з боку суспільного контексту, у якому цьому індивідові доводиться жити та діяти. Екзистенційна ситуація модерної людини, яку описують ці два поєднані принципи, приносить індивідові свободу, автономію, різноманітні життєві шанси, але ціною постійної необхідності приймати рішення, робити вибір і нести за це повну відповідальність.

Третій принцип – **раціональність**: апофеоз розуму, розважливості, розрахунку, об'єктивності, ефективності. Це стосується передовсім функціонування організацій та інститутів. Пам'ятаємо, що для Макса Вебера це означало панування бюрократичних структур, що виключало будь-які особисті, емоційні чи традиційні мотиви на користь максимально конструктивного розв'язання проблем і вирішування справ. Це також виявляється у легальній легітимації всіх організацій та інститутів, а також у суворому дотриманні правових норм і процедур («владі закону»). У сфері свідомості принцип раціональності суспільного життя означає апофеоз науки як найдосконалішої форми пізнання та розумного обґрунтування людських дій. Це проявляється також у секуляризації, а отже, у відході від магічного та релігійного мислення.

Четвертий принцип – це **економізм**. Він вказує на той вид людської активності, який пронизує все суспільне життя у модерній форма-



ції і надає особливий тон цьому типу суспільства. Достатньо вийти на вулицю модерного міста й задуматися: що люди роблять найчастіше? Немає сумніву, що вони роблять дві речі: працюють і купують. Дорогою ще заходять до банків, маклерських бюро, пунктів обміну валюти. Більшість їхнього життя проходить у колі економіки, виробництва та споживання. Головним мотивом життя – об'єктом бажань, темою розмов, предметом взаємодій і трансакцій – є товари та гроші. А цінність індивіда часто вимірюється тим, яку кількість матеріальних благ і грошей він спромігся зібрати, перш ніж помер. Звісно, так було не завжди. У традиційних суспільствах домінували інші мотиви: родинне життя, релігійне життя, вояцьке або лицарське життя. Такий сильний наголос на економіці є, безсумнівно, особливістю модерного суспільства.

П'ятий принцип – це **експансивність**. Модерна формула соціального життя має тенденцію розширюватися у просторі. Від свого народження в північно-західній Європі вона сьогодні охопила більшість світу. Цей процес називаємо **глобалізацією**, яка буде предметом окремого аналізу в наступному розділі. Однак експансія модерності відбувається не лише шир, але й углиб. Вона проникає в усі сфери життя: змінює смаки, звичаї, моральні взірці, мистецькі стилі, масову культуру. Творить нові форми сімейного життя, характер освіти, стиль відпочинку та розваг.

## Модерна особистість

Будучи – як усе в суспільстві – результатом людських дій, модерність, коли стає панівною, міцно сформованою та вкоріненою, чинить на них зворотний вплив. Найсильнішим проявом цього впливу є формування особистості, витворення особливого типу **модерної людини**.

Ще у 1950-ті роки Роберт Мертон зауважив, що бюрократична структура суттєво впливає на особистість чиновників<sup>4</sup>. Ідеальний тип «**бюрократичної особистості**» характеризується такими рисами, як: завчена пасивність і безпорадність (коли в нових умовах старі навички виявляються дисфункційними), зміна цілей (коли чиновник усю увагу приділяє буквальному виконанню процедури, втрачаючи з поля зору результат своїх дій, їхню мету), надмірний *esprit de corps* – корпоратив-

---

<sup>4</sup> R. K. Merton, *Social Theory and Social Structure*, New York 1968: Free Press, розділ 8, с. 249–278.

ний дух (коли захисна внутрішньогрупова солідарність веде до відкидання будь-якої критики та унеможливує виправлення помилок), зверхнє, брутальне ставлення до прохачів, ірраціональна професійна пиха, консерватизм. У 1960-ті роки ідею «модерної ментальності» запровадив інший американський соціолог Роберт Белла, який наголошував на таких її рисах, як індивідуалізм, прагнення успіху, гедонізм, почуття відповідальності.

Однак найбільший розголос мали систематичні порівняльні дослідження, які у 1970-ті роки розпочав американський соціальний психолог Алекс Інкелес<sup>5</sup> і які мали виявити особливості модерної особистості. Він виходив із того, що на особистість людей, які живуть у модерному суспільстві, суттєво впливають чотири чинники: урбанізація, індустріалізація, соціальна мобільність, а також масова комунікація і масова культура. У результаті емпіричних досліджень, проведених у багатьох країнах, Інкелес описав **синдром модерної особистості** – теоретичну модель, яка з різним наближенням до дійсності реалізовується в різних модерних суспільствах. Вона охоплює дев'ять рис особистості. По-перше, це потреба в новому досвіді, відкритість на **інновації** та **зміну**. Якщо звернутися до прикладів, що навів Інкелес, то це може означати готовність застосовувати нові ліки чи нові види штучних добрив, віддати дитину на нетиповий напрям навчання, бажання спробувати новий транспортний засіб, сягнути по нове джерело інформації, скуштувати нову страву, взяти участь у новій формі весільної церемонії. Тут насувається рефлексія: чи не є це властивістю людської природи загалом, як стверджував раніше соціальний психолог Вільям Айзек Томас, колега Флоріана Знанецького в дослідженнях польських емігрантів в Америці, чи не криється в цьому інтересі до нового таємниці успіхів людського роду, наприклад, технічного прогресу? Без сумніву, модерне суспільство дає більше можливостей щоб реалізувати цю тенденцію, а тим самим її посилює і розвиває, хоч би завдяки отій величезній кількості опцій та необхідності робити вибір у кожній сфері життя.

Друга риса модерної особистості – це усвідомлення величезної кількості думок і поглядів, готовність висловлювати й обґрунтовувати **власні думки**, а водночас толерантне ставлення до інших думок і навіть здатність знаходити задоволення в такій різноманітності. Це результат

---

<sup>5</sup> A. Inkeles, D. H. Smith, *Becoming Modern*, Cambridge, Mass. 1974: Harvard University Press.

культурного тиску на раціональність, що проявився на особистісному рівні, бо ж раціональність за своєю природою протиставляється емоційності і традиційному догматизмові, вимагаючи об'єктивної дискусії та протиставлення аргументів, а не лише зіткнення позицій. Третя риса модерної особистості – це описана вище **проспективна орієнтація** щодо часу, яка зосереджується радше на майбутньому, ніж на минулому, і акцентує на пунктуальності. Четверта риса – це **почуття суб'єктивної сили**, тобто переконання, що виклики і проблеми – як особисті, так і суспільні – можна розв'язати, якщо – окремо чи спільно – розпочати відповідні дії. Суб'єктивна, активна настанова стосується не лише викликів природного світу, що виражається в ідеї підкорення, чи опанування природи, але й економічних та політичних проблем, які може розв'язати адекватна соціальна політика, соціотехнологія та соціальна інженерія.

П'ята риса модерної особистості – це передбачення майбутніх подій і **планування майбутніх дій**, а отже, долучення уяви, щоб випрацювати відповідну лінію поведінки щодо майбутнього. І знову треба запитати, чи це часом не є загальною рисою людського роду, як твердив, наприклад, Карл Маркс у відомій метафорі, що найгірший архітектор відрізняється від найкращої бджоли тим, що перше ніж почати якісь дії він зводить свою будівлю в уяві. Та хоч там як, особливе значення прогнозу і планування в модерному суспільстві, здається, не підлягає дискусії. Шоста риса, яка близько пов'язана з попередньою і, по суті, є необхідною умовою прогнозування і планування, – це **довіра до суспільного порядку**, віра в те, що суспільне життя підпорядковане певним законам, його можна прогнозувати і прораховувати завдяки існуванню і дотриманню стабільних принципів господарювання, державної політики, а також моральних і звичаєвих норм, відповідно до яких громадяни діють у щоденному житті.

Сьома модерна риса особистості – це почуття «розділеної справедливості», тобто визнання слушним нерівного розподілу благ і привілеїв, якщо тільки цей розподіл не є довільним, а регулюється чіткими принципами, зокрема **меритократичним принципом**, який вимагає не рівної винагороди всім, а винагороди відповідно до заслуг. По-восьме, модерна людина, на думку Інкелеса, надає великого значення освіті, тренінгам, **самовдосконаленню**. І по-дев'яте, модерна людина шанує **гідність інших**, навіть тих, які займають нижчі соціальні позиції або підпорядковуються її владі. Така реконструкція, яку випрацював

Інкелес, неминуче привносить певні оцінки: вона говорить не тільки про факти, але й про те, як, у розумінні автора, людина повинна думати та поводитися. Найяскравіше це проявляється в останній групі рис, де меритократія, самореалізація і повага до інших є складовими певної нормативної візії людини, радше ідеалу, ніж як констатація реального ментального стану модерних людей.

Інкелес стверджує, що риси модерної особистості, які він виокремив, взаємопов'язані, і тому можна говорити саме про певний **синдром**, а не тільки про довільний список рис. Не лише умови модерного суспільства формують кожну з цих особистісних рис зокрема, а кожна риса, уже сформована, підтримує та зміцнює інші, що веде до появи цілісного типу особистості.

## Критика модерності

XIX століття – це період захоплення модерністю. У ньому панує оптимізм та прогресивізм: віра в поступ, розум, техніку, науку, підкорення природи, необмежені можливості втручання людини. Однак уже тоді починають проявлятися негативні сторони нового соціального порядку. Критика зазвучала вже в XIX столітті, тривала протягом усього XX століття і розвивається далі.

Першу й дуже переконливу тему впровадив Карл Маркс – тему **відчуження**. Люди, стверджує Маркс відповідно до своєї романтичної та ідеалізованої візії людини, за своєю природою є вільними, творчими і просоціальними. Однак за несприятливих суспільних, економічних і політичних умов вони втрачають ці природні риси. Так діється в суспільствах, поділених на класи, але особливо в модерному капіталістичному суспільстві, де більшість людей перетворюється на **уречевлені**, поневолені, залежні й експлуатовані коліщата економічної машини. Позбавлений контролю над процесом власної праці та долею її результатів, торгуючи своєю робочою силою як товаром на монополізованому власниками ринку праці, робітник відчужується, тобто відривається від інших людей та від соціального середовища. Наслідком цього є те, що він відкидає свою людську природу і **дегуманізовується**: замість самореалізовуватися у праці він деградує, замість відчувати радість від творчості – страждає від руйнівної рутини, замість відчувати спільність з іншими – переживає

ізоляцію і самотність. Послідовники Маркса поширили цей мотив, мотив відчуження, за межі праці – на політику, культуру, освіту, релігію, мистецтво, сімейне життя, споживання тощо. Нищівну критику модерності з використанням ідеї відчуження подає неомарксист Еріх Фромм<sup>6</sup>, який називає капіталістичне суспільство шаленим, ненормальним, бо воно заступає природне для людини прагнення «бути» боротьбою за те, аби «мати». Інший радикальний мислитель середини ХХ століття Герберт Маркузе вбачав наслідок відчуження у появі «одновимірної людини», все життя якої зводиться до праці та споживання.<sup>7</sup>

На другий критичний мотив натрапляємо в розглянутій вище книжці Фердинанда Тьонніса *Gemeinschaft und Gesellschaft* («Спільнота і суспільство»). Цей мотив можна окреслити як тему **втраченої спільноти**. Тьонніс, як і Маркс, приписує людській природі просоціальні тенденції. «Природна воля» – це прагнення до безкорисливих, самоцінних контактів з іншими в рамках спільнот (*Gemeinschaft*). Модерне суспільство (*Gesellschaft*) доводить до того, що природну волю замінює раціональна воля, де будь-які контакти і стосунки з іншими підпорядковані корисливій, інструментальній калькуляції, а «інші» стають об'єктом цинічної маніпуляції. У результаті природні спільноти зникають. Люди втрачають своє коріння, атомізуються, розчиняються в анонімній масі працівників, чиновників, електорату, споживачів чи «публіки». Розриваються сусідські зв'язки та зв'язки на основі етнічної, релігійної чи класової близькості. Замість них з'являється, як писав послідовник Тьонніса у ХХ столітті Девід Рісмен, «самотній натовп», який легко ведеться на гасла демагогів, шукає сильних, батьківських авторитетів, падкий на спокуси, пов'язані з установами авторитарних чи навіть тоталітарних режимів «права і порядку», з ентузіазмом долучається до різних соціальних рухів в пошуку альтернативних спільнот, щоб знайти заміну втраченим зв'язкам, компенсує фрустрацію і самотність деструктивними й антисоціальними діями.

Третім критичним мотивом завдячуємо Максові Веберу, який побачив, що крайня раціональність, ефективність та інструментальність соціальної організації, які найповніше маніфестують себе в модерній бюрократії, замикають суспільство в «залізній клітці», відбирають у нього спонтанність і свободу. Адже бюрократія трактує людей як об'єкти,

<sup>6</sup> E. Fromm, *The Sane Society*, London 1963 [1956]: Routledge & Kegan Paul.

<sup>7</sup> H. Marcuse, *One Dimensional Man*, Boston 1964: Beacon Press.

які успішно піддаються обробленню. А легко це їй дається саме тому, що ці люди позбавлені коріння, атомізовані й «самотні в натовпі». Як доводить польський соціолог в еміграції Зигмунд Бауман у своїй відомій книжці про знищення євреїв<sup>8</sup>, саме максимальна бюрократизація і холодна, технічна ефективність нацистської машини дозволили відкинути будь-які моральні гальма та потрактувати знищення єврейського народу як практичне завдання, що його слід було успішно виконати за щонайкоротший час і найпростішими засобами. Крематорії – це, на думку Баумана, пересторога, попередження про те, до чого може довести народжена Просвітництвом віра в розум, ефективність та розрахунок, закодована в бюрократичній і технократичній організації модерного суспільства.

Четвертий критичний мотив походить від Еміля Дюркгайма й розвивається під гаслом **аномії**. Дюркгайм, на відміну від Маркса і Тьонніса, бачить природу людини в чорних, песимістичних кольорах. На його думку, людина за природою егоїстична, асоціальна тварина, яка беззастережно жадає задоволення своїх інтересів, не зважаючи на інших і навіть коштом інших. А стає людиною, здатною до співжиття і співпраці у спільноті, лише завдяки прищепленим їй у процесі соціалізації культурним взірцям і правилам, тобто суспільним нормам та цінностям. Побічним наслідком швидких суспільних змін, характерних для модерності, стає те, що ці норми й цінності розхитуються чи зазнають ерозії, а люди внаслідок цього повертаються до свого індивідуалістського, антисоціального егоїзму. Аномія у її первісному, Дюркгаймовому значенні, – це власне **нормативний хаос**, втрата моральних дороговказів, розмиття категорій добра і зла. Люди втрачають орієнтацію, почуваються позбавленими коріння і розгубленими. Поняття аномії зробило в соціології велику кар'єру, зокрема завдяки Робертові Мертону, який це поняття розвинув і збагатив у теорії девіації, про що ми писали в Розділі 13.

П'ятий критичний мотив, скерований проти модерної ідеї опанування, **підкорення природи**. Із появою таких деструктивних наслідків стихійної індустріалізації, урбанізації і розвитку техніки, як забруднення навколишнього середовища, винищення цілих видів фауни, виснаження родовищ природних ресурсів, загроза вичерпання водних запасів, потепління клімату, генетичні зміни в людській популяції, небезпечні мутації бактерій та вірусів, поява так званих хвороб цивілізації тощо, – виникає екологічна свідомість з її вимогами стримати дику модерність.

<sup>8</sup> Z. Bauman, *Modernity and the Holocaust*, Cambridge 1989: Polity Press.

Пишуть про «межі зростання» або ж – у більш позитивному дусі – визначають умови для стійкого розвитку (*sustainable growth*). Екологічні дебати виходять далеко поза межі соціології, залучаючи багато інших наукових дисциплін, і суттєво відображаються на повсякденному мисленні.

Шостий об'єкт критики – це поділ світу на зони заможності та **зони бідності**. Провісником цього критичного напрямку був Володимир Ленін, який у своїй **теорії імперіалізму** стверджував, що прагнення отримувати максимальну вигоду штовхає капіталістичні підприємства до пошуку дешевої робочої сили, доступної сировини та ринків збуту для вироблених товарів. Саме таким цілям служать імперіалістичні завоювання, у яких держави-завойовники реалізують інтереси панівного класу. У пізнішій версії ця концепція звучала як так звана **теорія залежності**, яка стосується вже не ситуації бруталного колоніалізму, а прихованої під видимістю державної суверенності неокolonіальної економічної експлуатації капіталістичними центрами периферійних країн (Андре Гундер Франк, Енріке Кардозо). У найновішій версії йдеться про наростання конфлікту заможної Півночі і бідного Півдня або ж про зіткнення цивілізації багатства і цивілізації бідності (Семюел Хантінгтон<sup>9</sup>, Бенджамін Барбер).

Сьомий критичний мотив вказує на процеси масовізації та «**індустріалізації**» **війни**, збройні конфлікти, тероризм, якими супроводжується модерність. Немає сумніву, що кількість, масштаб, руйнівні наслідки воєн в епоху модерності перевищують все, що доти знала історія. За приблизними підрахунками, тільки у ХХ столітті понад сто мільйонів людей загинуло в результаті воєнних дій. Це пов'язано щонайменше із трьома обставинами, типовими для модерності. По-перше, із величезним розвитком військової техніки, аж до створення атомної зброї, яка уможливорює масові знищення, а потенційно – знищення всього людства. По-друге, з конфліктом економічних інтересів між державами, який виникає із притаманного капіталістичній системі безнастанного прагнення вигоди, користі, прагнення заволодівати й підпорядковувати собі інших. По-третє, з наголошенням на раціональній ефективності, розрахунку та інструментальному трактуванні людей, що дає змогу відкинути моральні гальма, які б могли стримати від нещадного руйнування і масового геноциду в ім'я державних, національних, релігійних чи етнічних інтересів або вияву лояльності до них.

---

<sup>9</sup> S. P. Huntington, *Political Order in Changing Societies*, New Haven 1968: Yale University Press.

## Що після модерності?

Модерність – це надзвичайно динамічна й експансивна суспільна формація. За століття від часу свого виникнення вона сама зазнала дуже глибоких змін. Соціологія намагається зафіксувати ці зміни і їх теоретично осмислити, користуючись при цьому однією із трьох схем інтерпретації змін, що їх ми описали в Розділі 24: еволюційною, циклічною або діалектичною.

Ті, які свідомо чи несвідомо звертаються до схеми еволюційних змін, виходять із припущення, що **«майбутнє вже було»**, – то вона буде тільки більш виразною, посиляться відомі вже нам з минулого і теперішнього тенденції. За цим стоїть уявлення про лінійність історії: з наявного стану суспільства можна екстраполювати в майбутнє і так передбачати, як воно буде колись виглядати. Оскільки – в теорії лінійного розвитку – всі суспільства обов'язково проходять ті самі стадії у своєму розвитку й оскільки нині, очевидно, існують щонаймодерніші суспільства, але також є і дуже відсталі, а навіть зовсім примітивні, то зародки майбутнього найлегше побачити в цих наймодерніших. Отож якщо ми приглянемося до нинішніх Сполучених Штатів, Японії, Тайваню, Німеччини, Швейцарії, то побачимо, по-перше, як через деякий час будуть виглядати і суспільства «другого світу» чи «третього світу, а по-друге, ми зрозуміємо напрям, у якому продовжують рухатися найрозвиненіші суспільства. На такий підхід натрапляємо насамперед у популярній в середині ХХ століття концепції **постіндустріального суспільства**, яку пропагували, серед інших, Деніел Белл та Ален Турен. Ця теорія, про яку ми згадували в Розділі 24, мала найбільш синтетичний характер, показувала багатовимірний образ майбутнього суспільства, яке повинно було втілити ті тенденції розвитку, які ми бачимо тепер, чи – як називав це Джон Нейсбітт – «мегатренди». Пізніші автори зосереджували увагу тільки на якійсь одній тенденції, вважаючи її головною і визначальною для цілого образу майбутніх суспільств. Ральф Дарендорф писав про «суспільство обслуговуючого класу»<sup>10</sup>, розуміючи під цим виразне переміщення структури виробництва й зайнятості від традиційного промислового виробництва до сектора послуг у широкому розумінні: торгівлі, фінансів, адміністрації, транспорту, комунікації,

---

<sup>10</sup> R. Dahrendorf, *The Modern Social Conflict*, Berkeley 1990: The University of California Press.



освіти, наукових досліджень, охорони здоров'я, відпочинку тощо. Зміни, що відбуваються в самому характері праці, дають підстави для уявлень про таке майбутнє суспільство, у якому автоматизація і роботизація звільнять людей від необхідності щоденної праці, даючи їм щоразу більше вільного часу й багатші шанси для самореалізації. Відомий теоретик з питань організації та управління Пітер Друкер наголошував ще на більш специфічній тенденції: він говорив про «суспільство знання»<sup>11</sup>, у якому вироблення і перероблення матеріальних предметів, що було характерно для промислового виробництва, буде витіснене виробленням і переробленням знання, яке стане головним товаром в економіці майбутнього. На подібні акценти натрапляємо в численних концепціях «інформаційного суспільства». Одні – подібно до Друкера – акцентують на центральному значенні перероблення інформації, інші вказують на революційні наслідки комп'ютерних технологій, особливо створення мереж з інтернетом на чолі.

Другий підхід до проблеми майбутнього образу суспільства більш чи менш свідомо ґрунтується на теорії циклічного розвитку: «просування до майбутнього мусить повернути нас до минулого». Дедалі чіткіше усвідомлення і повніше розпізнання різних негативних аспектів і наслідків модерності породжує **ностальгійну ідею повернення** до втраченого минулого, яке бачиться ідеалізованим. У повсякденному мисленні, публіцистиці, літературі з'являються концепції, у яких звучить надія на відбудову міцної, традиційної сім'ї, відродження локальних спільнот і соціальних зв'язків у первинних групах, реконструкцію ідентичності й закорінення в групах, поворот від секуляризації до релігійності (у широкому спектрі від «нової евангелізації» до концепції New Age), від монополії науки та техніки до містичного, магічного й інтуїтивного мислення, порятунком природного середовища і повернення до гармонії з природою, відмову від матеріалістичного споживацтва на користь духовних потреб і цінностей, пов'язаних із самореалізацією і повноцінною якістю життя. Такі ідеї стають віссю кристалізації численних соціальних рухів, а особливо тих, що називаються «новими соціальними рухами» (ми писали про них у Розділі 9). На відлуння таких ідей також натрапимо в соціологічних теоріях. Пам'ятаємо, що вже класик циклічної теорії Пітирим Сорокін бачив майбутнє як відвернення від панівної «**матеріалістичної ментальності**» в бік «**ідеалістичної ментальності**». У порівняльних дослідженнях, проведених через півстоліття після

---

<sup>11</sup> P. Drucker, *Post-Capitalist Society*, New York 1993: Harper.

Сорокіна в багатьох західних країнах, американський соціолог Рональд Інглєгарт стверджував про явний рух у напрямі **«постматеріалістичних цінностей»**<sup>12</sup> – якості життя, здоров'я, доброї фізичної форми, багатства переживань і досвіду, товариського життя тощо – і вибудовує теорію, яка прогнозує зміцнення цієї тенденції в майбутньому. Британський теоретик Ентоні Гідденс виводить зміни в характері модерності, спрямовані на стримування її негативних наслідків, із самої природи модерної формації. Типовий для модерності розвиток наукового знання, загальна й дедалі ґрунтовніша освіта, посилення впливу засобів масової інформації, легкість комунікації та обміну інформацією і думками ведуть до витворення у суспільній свідомості нової важливої компетенції, яку Гідденс називає **«рефлексивністю»**. Рефлексивність – це здатність суспільства критично мислити про себе самого, зауважувати негативні, патологічні явища та майбутні загрози і, спираючись на такий діагноз, вживати заходів, щоб стримати або відвернути шкідливі тенденції. Це виявляється в тиску громадської думки, мобілізації соціальних рухів, а також, щоразу частіше, у політичних діях урядів багатьох країн, навіть усупереч вузьким економічним інтересам. Отже, сила модерності полягає також у тому, що вона, модерність, містить у собі **механізм автокоригування**. У концепції Гідденса можна знайти виразну паралель з ідеєю «самоздійсненого пророцтва» Роберта Мертона, котра, як пам'ятаємо, полягає в тому, що усвідомлення спільнотою прогнозу веде до того, що завдяки запобіжним діям цей прогноз не справджується. Критики модерності, показуючи, до чого у своєму спонтанному, безконтрольному розвитку вона може довести, формулюють так звані **застережні прогнози**, тим самим мобілізуючи суспільства до протидії, завдяки чому відбувається дезактуалізація їхніх чорних візій.

Третя схема мислення про майбутнє суспільство виходить із діалектики. Майбутнє тут не означає ані простого продовження теперішності, ані повернення до минулого, воно є радше **подоланням і минулого, і теперішнього** – фундаментальною, якісною зміною, радикальною новизною. В одній зі своїх версій концепція майбутньої долі модерності прямо звертається до творців діалектики – Георга Гегеля і Карла Маркса. У тріумфальній атмосфері 1990-х років, після падіння комуністичної

---

<sup>12</sup> R. Inglehart, *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton 1990: Princeton University Press. P. R. Abramson, R. Inglehart, *Value Change in Global Perspective*, Ann Arbor 1995: University of Michigan Press.

системи в СРСР і країнах Східної Європи, з'явилася ідея «**кінця історії**». Американський інтелектуал Френсіс Фукуяма стверджував, що закінчилася довга епоха конфліктів, боротьби, воєн і революцій, спричинених ідеологічними розбіжностями (що досі було головним змістом історії), а перемога демократії у світовому масштабі означає якісну зміну політики, яка відтепер спиратиметься на консенсус і поверне в бік кращого розв'язання життєвих проблем людства.<sup>13</sup> Цікаво зауважити, що звернення до Гегеля або Маркса призводить до побудови чергової утопії. Невдовзі після виходу резонансної книжки Фукуяма вибухнули етнічні та релігійні війни на Балканах і в пострадянських республіках, посилювався наступ фундаменталістського ісламу тощо. Ані «**кінця ідеології**», що його пророкував у 1960-ті роки Деніел Белл, ані «**кінця історії**» у сенсі Фукуяма щось не видно.

Цілком інший характер має друга концепція, що виводиться зі схеми діалектичного розвитку, а саме – **постмодернізм**. У творців теорії постмодернізму така кваліфікація їхньої ідеї, мабуть, викликала б обурення. Хоч деякі з них свого часу були марксистами, до діалектики прямо вони не звертаються, та все ж основна ідея та сама: радикальний розрив історичної тяглості, виникнення суспільства цілком нової якості. Крайній радикалізм тут полягає у тому, що взагалі заперечується існування історичних та суспільних закономірностей, які можна було б сформулювати в законах. Отже, те, що діється довкола нас, є чимось більшим, ніж подоланням минулого, бо взагалі не має з минулим систематичного зв'язку. Воно є станом *sui generis*. Постмодерністи присвячують описові цього стану більшість своїх текстів, особливо наголошуючи на таких його рисах, як деконструкція та «підрив» традиційних суспільних ієрархій – класових, економічних, расових, сексуальних тощо, повне домінування речей і споживчих благ над людьми й остаточна втрата суб'єктності, підміна міжлюдських стосунків їхньою «симуляцією», заміна культури сферою «гіперреальності», у якій панує образ, спектакль, візія, гра знаків і в результаті – хаос вражень і фантазій.

Концепції постмодернізму – попри її значну популярність, яка, однак, наприкінці ХХ ст. явно пішла на спад, – я присвячую тут так мало місця з однієї причини. Річ у тім, що ця концепція не є соціологічною теорією, адже вона у принципі заперечує можливість наукової рефлексії

---

<sup>13</sup> F. Fukuyama, *The end of history?*, «The National Interest», Summer 1989, с. 3–18. Його ж: *The End of History and the Last Man*, New York 1992: Free Press.

про суспільство, спрямованої на виявлення і формулювання властивих йому закономірностей. Вона заперечує і саму ідею пошуку правди про суспільне життя. Хоча прихильники постмодернізму парадоксально – мабуть, з якоїсь мазохістської потреби – публікують свої книжки в соціологічних серіях, захищають докторати на соціологічних факультетах і мають звання професорів соціології – по суті, вони не є соціологами. У кожному разі їхня творчість виходить поза рамки того, що в цій книжці окреслено як аналітична соціологія. Я згадую про теорію постмодернізму лише для повноти картини, порушуючи в цьому випадку селективну логіку представлення, яку прийняв.



### ЕНТОНІ ГІДДЕНС (1938 р. н.)

Сучасний британський соціолог, творець оригінальної соціологічної теорії, плідний автор, харизматичний викладач, власник наукового видавництва, ректор прославленої Лондонської школи економіки та політичних наук (London School of Economics, LSE) і творець програми Нової партії праці Тоні Блера. Серед численних книжок Ентоні Гідденса варто відзначити *New Rules of Sociological Method* (Нові правила соціологічного методу, 1976), *The Constitution of Society* (Будова

суспільства, 1984), *The Consequences of Modernity* (Наслідки модерності, 1990).

Система понять, яку Гідденс пропонує для розуміння соціального життя, називається «теорія структурації». Він стверджує, що кінцевим субстратом соціального життя є безнастанні «соціальні практики», через які відбувається постійне відтворення суспільства, але також і його трансформація, підтримується його тяглість, але і впроваджуються зміни. Соціальна структура існує лише «віртуально», лише настільки, наскільки вона реалізовується в соціальних практиках або записується в пам'яті суб'єктів, які брали в них участь. Слово «структурація» повинно передавати ту динамічну властивість структури, яка існує лише через практику суб'єктів – учасників соціального життя. Структура – це правила та засоби, які під час практики застосовують, але які водночас і виникають як результат таких практик. У цьому проявляється «дуальність структури».

Людський індивід не є пішаком, що його детермінують структурні умови, а є мислячою істотою, із значним рівнем автономії і самосвідомості, яка набуває різних форм – від «практичної свідомості», що проявляється у повсякденній рутині, аж до «дискурсивної свідомості», що проявляється в діалозі, дискусії, тексті. Особливим типом свідомості, який виник аж в модерну епоху, є почуття «історичності» світу, тобто всеохопної змінності, але водночас суб'єктивної сили звичайних людей, здатних спрямовувати такі зміни. Люди творять історію, але часто їхні дії мають неочікувані наслідки. «Історія твориться через свідомі дії, але вона не є задуманим проектом», – пише Гідденс.

Людське суспільство на зламі ХХ–ХХІ століть входить у фазу «пізньої модерності», коли риси модерності набувають крайніх проявів. Найважливіші риси пізньої модерності це: а) вимога довіряти технічним та організаційним системам високого рівня складності, б) нові виміри ризику, насамперед «ризик, випродукованого» під час цивілізаційних і технологічних змін, в) непрозорість, непевність і хаотичність соціального життя, г) поступ економічної, політичної і культурної глобалізації.

#### ЛІТЕРАТУРА

A. Giddens, *Socjologia*, Poznań 1998: Wydawnictwo Zysk i S-ka.

A. Giddens, *Trzecia droga. Odnowa socjaldemokracji*, Warszawa 1999: Książka i Wiedza.

A. Giddens, *Poza lewicą i prawicą*, Poznań 2001: Wydawnictwo Zysk i S-ka.

A. Giddens, *Nowoczesność a tożsamość*, Warszawa 2001: PWN.

A. Giddens, *Nowe zasady metody socjologicznej*, Kraków 2001: Nomos.

P. Sztompka, *Giddens*, w: *Encyklopedia socjologii*, t. 1, Warszawa 1998: Oficyna Naukowa, s. 236–241.

## Пізня модерність

Зовсім інший характер має не така ефектна, але більш раціональна концепція так званої **пізньої модерності**, яку іноді називають «другою модерністю» або «рефлексивною модерністю» і яку розробляють спільно кілька авторів: Ентоні Гідденс, Скотт Леш, Ульріх Бек.<sup>14</sup> Вони виходять із припущення, що модерність аж ніяк не минула, а навпаки, тепер виявляється у найвиразніших формах. Її нові, несподівані риси, хоч якісно інші, не означають розриву з минулим, а радше є повним проявом попередніх тенденцій. «Ми входимо не в період якоїсь постмодерності, а радше в епоху, у якій наслідки модерності стають радикальнішими та універсальнішими, ніж досі», – стверджує Гідденс<sup>15</sup>.

Пізня модерність характеризується чотирма головними рисами. Перша – це **нова форма довіри**, необхідна для почуття безпеки і стабільності в повсякденному житті. Це пов'язано з панівною присутністю в нашому житті численних «абстрактних систем», які належать до сфери, призначеної для експертів, і які водночас є для нас необхідними. Не

<sup>14</sup> A. Giddens, *The Consequences of Modernity*, Cambridge 1990: Polity Press. U. Beck, A. Giddens, S. Lash, *Reflexive Modernization*, Cambridge 1994: Polity Press. U. Beck, *Risikogesellschaft*, Frankfurt am Main 1986: Suhrkamp.

<sup>15</sup> A. Giddens, *The Consequences of Modernity*, цит. праця, с. 3.

розуміючи до кінця ані за якими принципами ці системи сконструйовані, ані як вони працюють, ми залежимо від їхнього правильного функціонування. Ці системи мають і технічний, і соціальний характер. Це, наприклад, комунікаційні й телекомунікаційні мережі, фінансові ринки, транснаціональні корпорації, збройні сили, міжнародні організації, засоби масової інформації, енергетичні мережі, атомні електростанції, гідравлічні системи тощо. Ці величезні, складні, безособові комплекси пристроїв та організаційних форм становлять контекст, у якому ми живемо, а виявлення їм *a priori* певної дози довіри – неминуча вимога нормального існування.

Друга риса пізньої модерності – це поява **нових форм ризику**. Звісно, що ризик у сенсі невпевненості людини в наслідках власних дій – це одвічний і загальний чинник соціального життя, як і небезпека, тобто невідома ймовірність якихось негативних подій, що не залежать від нашої волі чи наших дій (небезпека хвороби, нещасного випадку, катаклізму). Втім у нашу епоху, яку Ульріх Бек прямо називає «**суспільством ризику**» (*Risikogesellschaft*), цей феномен набуває нової якості. Передовсім на перший план виступають ризики, що виникають у контакті не з природним середовищем, а з середовищем цивілізаційним, або ж технічним, що створила людина. Ми живемо у світі «**спродукованих ризиків**», що є ціною цивілізаційного й технічного прогресу. Такі ризики важко окреслити, ми усвідомлюємо їхні масштаби тільки *post factum*: коли вибухає атомний реактор у Чорнобилі чи на Трі-Майл-Айленд, коли стається витік на хімічному заводі у Бхопалі в Індії, коли виникає епідемія СНІДу, коли з'являються парниковий ефект і кліматичні зміни тощо. Менш разючий приклад – це щоденний ризик, пов'язаний із дорожнім рухом, – ризик, про масштаби якого свідчить статистика нещасних випадків на дорогах. Щобільше, такі події та їхні наслідки перебувають поза межами контролю не тільки звичайних людей, але часто й експертів, не тільки кожного окремого індивіда, але й цілих організацій. Ми не можемо позбутися таких подій, ані ефективно від них убезпечитися, мусимо жити з ними, а водночас вони потенційно загрожують мільйонам. У модерному суспільстві ми, крім того, самі собі створюємо нові організовані й інституціоналізовані контексти діяльності, у яких ризик становить саму їхню суть. Приклади – це біржова торгівля, азартні ігри, екстремальні види спорту.

«Профіль ризику», як це називає Гідденс, суттєво змінюється у пізній фазі модерності і в об'єктивному, і в суб'єктивному сенсі. Об'єктивно настає глобальна експансія ризику, який дедалі частіше заторкує мільйони людей у всьому світі, не зважаючи на традиційні кордони національних держав. Біржовий крах, отруєння середовища, парниковий ефект, ядерна катастрофа – це події, наслідки яких не обмежені певною територією. Крім того, ризик зазнає універсалізації, виходить поза традиційні кордони, що розділяють суспільні класи чи верстви. Він однаково загрожує багатим і бідним, мільйонерам і жебракам, політикам і простим громадянам, кінозіркам і маргіналам. Від нього неможливо вберегтися, навіть якщо маєш великі гроші, владу чи престиж. І нарешті, ризик інтенсифікується, багато які глобальні чи універсальні загрози стосуються самого життя.

Натомість у суб'єктивному вимірі новий профіль ризику означає підвищену **чутливість до загроз та посилене їх усвідомлення**. З одного боку, це наслідок роботи засобів масової інформації, передовсім телебачення, для яких вражання глядачів показом незліченних катастроф, нещасних випадків, епідемій та інших драматичних подій є засобом збільшити свою комерційну привабливість – залучати дедалі більше публіки та рекламодавців. З другого боку, відчуття ризику посилюється у зв'язку із зменшенням ролі тих психічних засобів і захисних механізмів, які існували в минулому, як-от магічні ритуали чи релігійна віра. Секуляризація залишила людину сам на сам із життєвими загрозами. Інший аспект нового сприйняття ризиків – це дедалі виразніше усвідомлення безпорадності спеціалістів: численні приклади їхніх помилок і нездатності протидіяти небезпеці, про які гучно повідомляють засоби масової інформації, підірвали колись сліпу віру в техніку, медицину тощо. Ще інший аспект полягає в тому, що дедалі поширеніше відчуття ризику пов'язане зі щоразу вищим рівнем масової освіти, яка робить людей чутливими до проблем і викликів, яких вони раніше не зауважували.

Третя риса «пізньої модерності» – це **непрозорість**, змінність і непевність соціальних ситуацій, у яких людям доводиться діяти. Це впливає із чотирьох обставин. Що складніші «абстрактні системи», то більша ймовірність виникнення несподіваних конструктивних помилок. Неминучими є також помилки операторів, які працюють зі складними пристроями і системами та контролюють їх. Людський чинник тим більш непевний, чим складніші завдання. Наступне джерело непевності – це

**непередбачувані та небажані наслідки** діяльності, що є – як стверджують деякі соціологи – найтипівішою рисою соціального життя загалом, але надзвичайно посилюється тоді, коли в умовах складних систем одночасно діє велика кількість чинників, які накладаються і перехрещуються між собою, та ще й додаються наслідки їхніх численних, різноспрямованих взаємодій. Наступна причина непрозорості – це парадоксальний побічний наслідок розвитку соціального знання. Соціальне знання, як ми вже говорили, породжує явище **рефлексійності** або ж самоздійснюваних чи самодеструктивних пророцтв, внаслідок чого воно не тільки не дає нам змоги впевнено орієнтуватися у світі, але й змінює сам світ. А це ставить нас перед викликами нових соціальних явищ, що виникають у результаті дій, мотивом яких послужило саме оте соціальне знання. І нарешті, величезне розмаїття і неймовірна розбіжність цінностей та інтересів, що їх сповідують і практикують індивіди та соціальні групи, призводить до **крайнього релятивізму** і втрати простих дороговказів та схем, щоб оцінити соціальні дії та ситуації.

Можна, слідом за Гідденсом, виокремити чотири типові реакції людей, зважаючи на зростання ризиків і непевності наших часів. Перша – це **прагматичне прийняття** життя таким, як воно є, зосередження на розв'язанні щоденних життєвих проблем і витісненні цих загроз і непевності зі сфери свідомості («з мене досить моїх турбот»). Друга – це **впертий оптимізм** і віра в те, що загрози і непевності можна буде уникнути й подолати завдяки провидінню, щасливій долі, науці, техніці чи, врешті, вродженому здоровому глузду людей («якийсь вихід завжди знайдеться»). Третя реакція – **цінічний песимізм**, який погоджується з тим, що загрози раніше чи пізніше справдяться, а тому радить скорочувати часовий горизонт, далеко не заглядати, жити сьогодишнім днем і по-гедоністськи насолоджуватися приємностями моменту. І четверта реакція – це **радикальна боротьба** із джерелами загроз через мобілізацію громадської думки, організацію пропагандистських кампаній, формування соціальних рухів («Разом ми можемо знайти захист від небезпек»).

Так ми доходимо до четвертої риси пізньої модерності – прогресуючої **глобалізації**. Важливість цього процесу в сучасному світі вимагає, щоб ми присвятили йому окремий розділ.



## Візуальна культура нашого часу

Уже від кінця 1970-х років кілька відомих авторів<sup>16</sup> звернули увагу на суттєву онтологічну властивість нашого нового світу – велетенську розбудову зовнішньої, безпосередньо спостережуваної поверхні явищ, насичення її образами та візуальними враженнями. Про це писали як про «тиранію візуальності» та про «лихоманку того, що можна бачити». Це пов'язано з важливою зміною соціальних практик, які стосувалися створення, поширення і сприйняття образів, а також спостереження за іншими людьми та їхнім цивілізаційним оточенням.

Творення образів, що було раніше зарезервовано за митцями, стало ледь не загальною розвагою, а фотоапарат і відеокамера – найпопулярнішими пристроями, з якими можуть конкурувати хіба що мобільні телефони, які, зрештою, вже також виконують функції фотоапарата й відеокамери. Поширення образів вийшло далеко поза елітарне коло ринку мистецтва, музеїв чи виставок і тепер здійснюється через обмін фотографіями в сімейному чи дружньому колі, у медіа (наприклад, ілюстровані журнали чи телебачення), а в найширшому масштабі – через інтернет, із незліченними фотогалереями (наприклад, Flickr.com), фотоблогами, фотографіями на порталах спільнот (наприклад, Facebook-у), аматорськими відео чи фільмами (наприклад, на YouTube).

У світі, такою мірою насиченому образами, споглядання образів стає частішою дією, ніж читання текстів. Коли маєш у своєму розпорядженні телебачення, інтернет, комп'ютерні ігри, фільми, кольорові журнали та ілюстровані газети, вже не вистачає часу на читання – заняття, яке передбачає вищі вимоги, ніж пасивна перцепція. Згідно з недавніми дослідженнями, понад половина поляків не читає взагалі, зате важко було би знайти дім без телевізора чи навіть кількох. Але це зовсім не є якась польська специфіка. Група американських соціологів провела порівняльні дослідження облаштування помешкань у різних країнах і опублікувала фото, зроблені під час цих досліджень. Чи то в Монголії, чи в Каліфорнії, у Парижі чи в Манілі – нема і сліду полиці з книжками, зате на кожному фото видно розташований на центральному місці

---

<sup>16</sup> S. Sontag, *On Photography*, New York 1978: Farrar, Strauss and Giroux. R. Barthes, *The photographic message, w: Selected Writings*, New York 1983: Fontana. J. Baudrillard, *Simulacra and Simulation*, Ann Arbor 1994: University of Michigan Press.

телевізор.<sup>17</sup> Призвичаєні дивитися на картинки, ми уважніше дивимося і довкола себе. Вже не тільки крадькома кидаємо оком на жінок, які проходять вулицею, що півстоліття тому Ірвінг Гоффман називав «**ввічливою неухажністю**»<sup>18</sup>, щоразу важче вже вберегти нам нашу приватність від відеомоніторингу на вулиці, у банку й торговельних центрах, щоразу частіше нашу увагу привертають вуличні реклами, банери і білборди, а масовою розвагою стало оглядання крамничних вітрин і експозицій у торговельних центрах, щоразу частіше не пов'язане з наміром щось купити.

Усі такі й подібні явища свідчать про глибоку зміну в культурі, у рамках якої щоразу більшого значення набуває той її фрагмент, який ми називаємо **візуальною культурою**. Це широке поняття, і воно охоплює кілька категорій явищ. По-перше, **іконосферу**, тобто різні образи, які є довкола нас: від художніх творів у музеях до рекламних білбордів на вулицях. По-друге, **візуальну соціосферу**, тобто спостережувану поверхню соціального життя, все видиме, що пов'язане з діяльністю людей: їхню поведінку, цивілізаційне середовище, яке вони створили. Це дві цілком різні категорії. До першої належать образи, які спеціально виконав якийсь творець якимсь засобом, з наміром передати нам якесь послання, наголосити на якомусь значенні, зумовити естетичне враження, вплинути на наше рішення щось придбати чи на наш політичний вибір тощо. Друга категорія – це вся доступна зору сфера соціального життя: вигляд людей, предметів, об'єктів, який є змістом зорового враження і лише потенційно може стати свідомо створеним образом (наприклад, через фіксацію на фото). Третьою складовою візуальної культури є **режими зображення**<sup>19</sup>: норми, взірці, стилі створення образів і форм, дизайн предметів та об'єктів (мода, малярський стиль). Нарешті четвертою складовою є **режими оглядання**, тобто норми, які дозволяють або забороняють приглядатися до певних осіб чи предметів, фіксувати їхній вигляд (наприклад, фотографувати). Як пише американський теоретик літератури, «візуальна культура не обмежується дослідженням образів чи

<sup>17</sup> P. Menzel, *Material World. A Global Family Portrait*, San Francisco 1994: Sierra Club Books. До речі, така фотопрезентація результатів замість укладення їх у статистичні таблиці та описи – це також знак часу, сигнал тієї самої тенденції, про яку свідчать висновки.

<sup>18</sup> E. Goffman, *Presentation of Self in Everyday Life*, New York 1959: Doubleday.

<sup>19</sup> Ch. Metz, *The Imaginary Signifier*, Bloomington 1982: Indiana University Press.

медіа – вона поширюється на щоденну практику оглядання, показування»<sup>20</sup>.

Експансія візуальної культури не є однаково інтенсивна в різних країнах чи в різних цивілізаціях. Як ми говоримо про «гарячі» культури (просякнуті емоційністю та експресією) і «холодні» (які придушують емоції), так можемо говорити і про культури «кольорові» та «сірі». Кожен, хто подорожує зі Скандинавії до середземноморських країн, легко зауважить культурний контраст у цій сфері. Відмінності можуть проявлятися також і в часі: країни Східної Європи радикально змінили свій вигляд протягом останніх 20 років. Замість колишньої сірості й безликості вирують різноманітність і барвистість. У рамках суспільств можна говорити про **візуальні субкультури**<sup>21</sup>. Досить порівняти світ щоденного життя мистецької еліти і промислових робітників, стиль життя молоді та пенсіонерів.

Однак, попри ці відмінності, загальна тенденція – однозначна: насичення візуальністю зростає. Джерелом цієї важливої культурної зміни є, здається, дві потужні сили. По-перше, **технічні інновації** у сфері створення, фіксування та поширення образів (телебачення, цифрова фотографія, техніки відео, інтернет, мобільний телефон), які стають загальнодоступними й щоразу дешевшими. Це спостерігають різні дослідники: «Ми живемо в культурі, у якій технологічний прогрес дає змогу створювати і поширювати образи в нечуваних досі масштабах»<sup>22</sup>. «Гегемонія того, що видиме, – це модерний західний винахід, який є наслідком нових медіа-технологій»<sup>23</sup>. Друга сила, яка штовхає в тому самому напрямі, – це **економічна логіка** конкурентного й зосередженого на споживанні капіталізму, для якого вигляд, форма, обгортка, фасад увійшли до головного маркетингового репертуару товарів чи осіб, стали важливими маркерами соціального статусу й кар'єрного успіху. У результаті ми живемо, з одного боку, в **суспільстві ексгібіціонізму**, а з другого – в **суспільстві підглядання**. Ми використовуємо образи й маніпулюємо зовнішнім ефектом, щоб передати іншим якісь значення. Але це вдається, тому що всі ми готові відчитувати образи, звертати

---

<sup>20</sup> W. J. T. Mitchell, *Showing seeing. A critique of visual culture*, «Journal of Visual Culture», № 1 / 2002, с. 170.

<sup>21</sup> M. Jay, *Cultural relativism and the cultural turn*, «Journal of Visual Culture», № 3 / 2002, с. 267–278.

<sup>22</sup> Його ж: *That visual turn*, «Journal of Visual Culture», № 1/2002, с. 88.

<sup>23</sup> W. J. T. Mitchell, цит. праця, с. 172.

увагу на зовнішні ефекти й відкривати переказувані ними значення. Ми передаємо і сприймаємо на тій самій візуальній «хвилі». Візуальність стає головним змістом найважливішого соціального процесу – міжлюдської комунікації.

## Прояви візуальної культури

Візуальна культура маніфестує себе п'ятьма способами, надаючи суспільству пізньої модерності п'ятьох специфічних рис. По-перше і найочевидніше – ми живемо в **суспільстві образів**, які оточують нас з усіх боків. Їхнє значення надає їм їхній автор, мета якого або експресивна – викликати якесь переживання, або комунікаційна – передати якесь повідомлення. Глядач відкриває значення образу в акті інтерпретації, яка може бути влучною, якщо відкриті значення відповідають задуманим, або невлучною, якщо значення, що заклав автор і відкрили глядачі, не збігаються. Образи надзвичайно різноманітні. Не претендуючи на вичерпний каталог, можна назвати: мистецькі образи (серед яких і скульптура), мурали, банери й білборди, графіті, вивіски, плакати, дорожні знаки, прапори, емблеми і герби, оформлення вітрин, пам'ятники, фасади будинків, великі зовнішні екрани (телебіми), інтернет-сторінки і сторінки журналів та багато інших. Кожна категорія має ще велику кількість підвидів. Наприклад, банери, білборди та плакати можуть мати комерційний, рекламний, політичний, інформативний та інші характери. Подібно й у випадку будь-якої іншої категорії. Образами заповнені телевізійні екрани та комп'ютерні монітори, вони б'ють в очі з кольорових журналів, таблоїдів і навіть серйозних газет. Стиль і естетика Windows вплинули на всі ділянки поширення інформації. Наприклад, замість фотографій на цілу сторінку, як це було в золоті часи журналів «Life», «Look», «Paris Match» чи «Illustrated London News», маємо мозаїку маленьких кольорових віконечок, які нагадують те, чого ми бачимо на інтернет-сторінках. Іконосфера світу нашого щоденного життя перенасичена візуальними враженнями.

По-друге, ми живемо в **суспільстві спектаклю**. Цей термін запровадив Гі Дебор у контексті радикальної критики капіталізму.<sup>24</sup> Я вживаю цей термін у нейтральному й суто описовому значенні. Маю на думці

---

<sup>24</sup> G. Debord, *The Society of the Spectacle*, New York 1994: Zone Books.

той факт, що нині більшість групових ситуацій, у яких задіяні люди, є скоординовані, «зоркестровані» за якимись сценаріями, партитурами чи ритуалами й відбуваються на старанно підготованій сцені, із наперед розробленою сценографією. Їхнім необхідним елементом є аудиторія: інші люди, які оглядають спектакль, а задумом спектаклю є – подібно як з образами – викликати якесь переживання (естетичне, моральне) або повідомити якесь послання чи інформацію. Багатий візуальний аспект спектаклю має викликати більше враження і сильніше наголошувати на потрібних значеннях. Людська схильність до автопрезентації, яку виявив та описав Ірвінг Гоффман, поширюється не лише на індивідів, а й на колективні дії, де ця схильність служить тому, щоб презентувати колективні ідентичності, а навіть особливий характер інституцій та організацій. Така колективна маніфестація ідентичності проявляється, наприклад, під час національних свят чи серед уболівальників на футбольних матчах. У давні часи багата візуальність була характерна для сфери, яку Еміль Дюркгайм окреслював як *sacrum*<sup>25</sup>, тоді як сфера *profanum* залишалася сірою і монотонною. Отож візуальністю завжди була насичена сфера магії та релігії із її видовищними ритуалами, барвистими шатами духовних осіб і оздобленням храмів. Видовищно та барвисто було на монарших дворах і в палацах аристократів. Візуально багатою завжди була військова сфера, з мундирами, муштрою, парадми, а також сфера судівництва – з мантиями, перуками й ланцюгами. Багато візуальних ритуалів досі зберіг університетський ритуал, з інавгураційним церемоніалом, докторами *honoris causa*, тогами й беретами професорів. Але для найновіших часів найхарактернішою рисою є демократизація спектаклів, які увійшли у сферу *profanum* і стали важливим елементом щоденного досвіду більшості людей чи то через безпосереднє сприйняття, чи через засоби масової інформації.

Ми стикаємося зі спектаклями в різних життєвих контекстах. Крім згаданих у сфері *sacrum*, погляньмо на кілька прикладів зі сфери *profanum*. Візуальністю перенасичена масова популярна культура та розваги. Достатньо згадати рок-концерти, де музика вже не є головною, адже центральним елементом спектаклю стає образ, який творять: освітлення, миготливе тло із проєкторів, костюми та зачіски музикантів, хореографія, штучний вогонь, туман і дим. Подібно виглядають карна-

---

<sup>25</sup> E. Durkheim, *The Elementary Forms of Religious Life*, New York 1915 [1912]: Allen & Unwin. Wydanie polskie: *Elementarne formy życia religijnego*, Warszawa 1990: PWN.

вали та святкування Нового року. Вони стають досяжними не тільки для безпосередніх учасників, а й – через телебачення – для мільйонів фанів. В іншій сфері – спортивні змагання виходять поза рамки спортивної зустрічі і стають гігантськими видовищами, що їх оглядають по телевізору мільйони вболівальників. Відкриття Олімпіади, фінали Кубка світу з футболу, змагання «Формули-1» є глобальними спектаклями в повному сенсі слова. У сфері політики партійні з'їзди, передвиборчі мітинги, інавгурації президентів, демонстрації протесту та патріотичні марші, а навіть вуличні безлади переповнені візуальними елементами й набувають рис спектаклю. Цієї тенденції не уникла і сфера науки. Відкриття кожного великого наукового конгресу – це старанно зрежисоване видовище, наповнене численними мистецькими акцентами. Крім того, наука виробила характерні форми дебатів, панелей, круглих столів, дискусій, що проводять на сцені перед зібраною аудиторією з мінімальною лише участю так званих запитань із зали. Інтимний і приватний, здавалось би, контекст сімейного життя іноді також перетворюється на глобальний спектакль, як у випадку недавніх монарших шлюбів у Швеції та Великій Британії. Навіть контекст смерті іноді стає видовищем, оскільки похорон героїв, державних діячів, популярних артистів, кінозірок та інших «знаменитостей» приваблюють на цвинтарі та до телеекранів натовпи витріщак. Нічого дивного, що довкола всіх спектаклів ми зустрічаємо юрби пресових фотографів, адже сенс цих ситуацій легше схопити образом, ніж словами.

Третій істотний аспект суспільства пізньої модерності – те, що члени цього суспільства надають більшого, ніж доти, значення презентації самих себе. Ми живемо в **суспільстві автопрезентації**. Із самої соціальної сутності людини, із того факту, що ціле людське життя минає в оточенні інших та в різних стосунках з іншими, а наші потреби ми задовольняємо головню завдяки іншим, впливає те, що люди надають великого значення думці інших про себе. Як доводять психологічні дослідження, наша самооцінка формується головню через відчуття того, як нас бачать інші. У соціологічній традиції творці символічного інтеракціонізму впровадили сильну метафору суспільного дзеркала, у яке ми дивимосся, формуючи своє «я». Чарльз Г. Кулі говорив про дзеркальне «Я», а Джордж Г. Мід – про рефлексивне «Я» («Me» на відміну від «I»). Значно пізніше іншу метафору застосував Ірвінг Гоффман у теорії, яку назвали драматургічною. Він стверджує, що в найважливіших

для людського життя діях, до яких залучені інші, тобто у взаємодіях, люди поводяться, як актори на сцені, грають суспільні ролі, стараючись створити якнайкраще враження й отримати аплодисменти публіки чи партнерів взаємодії. Почасти це відбувається спонтанно, а почасти – стратегічно, по-маніпуляторськи, коли ми пристосовуємо наші дії та автопрезентації до сподіваних очікувань соціального оточення.<sup>26</sup>

Психологічний механізм, який описали Кулі, Мід і Гоффман, універсальний і понадчасовий. Однак не в усі епохи він діє з однаковою силою. Вже Торстейн Веблен звернув увагу на синдром «показного споживання», характерний для раннього капіталізму, згідно з яким «клас нероб», або ж новобогатків силкується заманіфестувати свій матеріальний успіх через агресивну демонстрацію зовнішніх ознак багатства – будинки, автомобілі, біжутерію тощо.<sup>27</sup> На цей сюжет також натрапимо в літературі епохи зародження капіталізму – від Бальзака через Пруса до Фіцджеральда.

В епоху розвинутого капіталізму значення автопрезентації зростає ще більше, а впливає це з кількох рис цієї суспільної формації. По-перше, із розквітлого індивідуалізму та конкуренції, що тягне за собою прагнення виразно визначити власну ідентичність, а також безстанно порівнювати себе з іншими. А по-друге, із комерціалізації усіх сфер життя, коли все продається, а отже, кожен член суспільства старанно продає себе якомога краще, тому дбає про своєрідний маркетинг власної особи на ринку праці, матримоніальному ринку, ринку товариському тощо.

Щоб отримати добру оцінку, симпатію, прихильність, підтримку, довіру інших, люди діють по-різному й послуговуються різними засобами. Можливістю наблизитися до інших є, очевидно, міжособистісна комунікація. Істотна її частина має вербальний характер: люди презентують себе іншим у розмові, через листування, CV, резюме чи автобіографію. Однак такою ж важливою, а дехто каже, що навіть важливішою є невербальна комунікація. Вона охоплює велике різноманіття зовнішніх, а отже, видимих, доступних для спостереження атрибутів чи форм поведінки, які несуть інформацію про ідентичність, соціальний статус, ставлення, настроїв партнерів взаємодії. Ми видаємо

---

<sup>26</sup> E. Goffman, *Presentation of Self in Everyday Life*, New York 1959: Doubleday. Wydział polskie: *Człowiek w teatrze życia codziennego*, Warszawa 2000: Wydawnictwo KR.

<sup>27</sup> T. Veblen, *The Theory of the Leisure Class*, New York 1953 [1899]: A Mentor Book.

цю інформацію почасти автоматично, керовані біологічними механізмами (наприклад, усмішка, гримаса злості, тремтіння рук, почервоління обличчя), а почасти – умисно (наприклад, жест, поза тіла, показна демонстрація багатства). Ми надаємо величезної ваги зовнішньому виглядові, картинці, стараючись зробити її привабливою, поправляючи чи обманюючи біологію. Культ тіла іноді бере гору над культом розуму. Косметичні кабінети, пластичні операції, фітнес-центри, розкішні спа, біологічно активні харчові добавки, речовини для нарощування м'язів, парамедикаменти тощо мають величезний успіх. Бо ми хочемо постійно вражати інших тим, які ми красиві й молоді. Але значна частина такої видимої інформації не є ані автоматичною, ані цілеспрямовано підготованою, а є побічним наслідком певного стилю життя, типового для якоїсь соціальної позиції: спосіб одягатися, зачіска, біжутерія, автомобіль, дім, крамниці, у яких купують, ресторани, у яких їдять, омеблювання офісів, у яких працюють, де проводять відпустки, яким спортом займаються тощо.

У суспільстві споживання ринок постачає нескінченне різноманіття всіх цих атрибутів статусу. А водночас неймовірно розширюється, демократизується доступ до них. Колись сам факт володіння автомобілем вирізняв людину і свідчив про її належність до еліти. Нині тільки марка й модель мають значення маркера, а гама ієрархічно впорядкованих опцій «на кожну кишеню», що їх надають виробники, починається від «міні» і доходить до «Bentley». Колись вирізняв людину елегантний, модний костюм. Сьогодні важливим є «бренд», марка, і то, якщо це автентична марка, а не китайська підробка, хоч це вже нелегко розпізнати. Зрозуміло, що у Швеції кожен має якогось човна, але тільки дехто – океанські яхти. У Польщі вже всі мають якийсь фотоапарат, але тільки дехто має «Leica» чи «Hasselblad». Що більше різноманіття зовнішніх ознак ідентичності, що їх люди використовують у невербальній комунікації, і що більшого значення їм надають, то більш видовищним, барвистим, різуче різноманітним стає зовнішнє, видиме тло соціального життя. І у такий спосіб щоразу більшим є простір візуальної культури.

Четверта риса суспільства пізньої модерності тісно пов'язана з попередньою. Ми живемо в **суспільстві дизайну**. Споживацький і надзвичайно конкурентний ринок усіма способами намагається збільшити привабливість продуктів. Як ніколи досі він звертає увагу на форму, структуру, колір, мистецьку інноваційність, упакування товарів.



Здається, що технічні характеристики автомобілів, яхт, мобільних телефонів, комп'ютерів, нарт – не говорячи вже про одяг, взуття, годинники, сумки тощо – стають менш важливими, ніж зовнішня естетика. Досить звернути увагу на те, на чому найчастіше наголошують реклами. Зосередженість на формі та естетиці стосується такою ж мірою середовища, у якому живемо, умеблювання помешкань, архітектури міст, оформлення автострад, стадіонів, парків, залізничних станцій і летовищ. Це золотий час для художників, архітекторів, дизайнерів. Споживачі пристосовуються до цієї тенденції. Дуже часто ми купуємо щось лише тому, що воно гарне, модне, оригінальне, нове. Різні пристрої – телевізори, комп'ютери, пральні машини, ну і очевидно, автомобілі обмінюємо на нові не тому, що вони погано працюють, а тільки тому, що виглядають старо і немодно, старіють «морально». Ця безнастанна погоня за новизною, оригінальністю, модою і «трендом», яка впливає з самої логіки споживацького ринку, прищеплена як позиція «встигання» і стала необхідною стратегією для того, щоб завоювати визнання інших. Це потягнуло за собою і неймовірне збагачення зовнішнього, видимого середовища соціального життя, іншими словами – візуальної культури.

І по-п'яте, ми живемо в суспільстві підглядання. Ми більше дивимося, бо є більше що побачити. Ми користуємося з цього багатства візуальних вражень, що їх приносить іконосфера, спектаклі навколо нас, автопрезентації інших членів суспільства, дизайн предметів та об'єктів, інтенсифікуючи практики оглядання. Звичай розглядати перехожих поширився від паризьких вуличних кав'ярень на всі метрополії світу. Таким самим загальнопоширеним стало оглядання крамничних вітрин (що має навіть англomовну назву *window-shopping*). Але, мабуть, найчастішим жестом людського роду є сьогодні піднесення до очей маленької цифрової камери та фотографування всього – від собак, котів, дітей до пам'яток архітектури та гірських вершин. А потім ми повертаємося додому і дивимося телевизор, відкриваємо інтернет, гортаємо таблоїди та кольорові журнали, граємо в комп'ютерні ігри. Особливим різновидом цієї тенденції є підглядання за знаменитостями: митцями, кінозірками, – усіма відомими, багатими та красивими. Прямо це роблять натовпи на кінофестивалях, церемоніях вручення «Оскарів», балах у Віденській опері, а опосередковано – допомагають папараці та редактори таблоїдів, даючи читачам нагоду відчути змішане почуття подиву та заздрості.

Видовищністю щоденного життя і багатою інформацією, яку можна отримати завдяки спогляданню, користуються також інституції. Відеознімання дає змогу проникати в різні царини життя: скриті камери реєструють нашу поведінку на підприємствах, в офісах, банках, торговельних галереях, готелях, на автозаправках, вимірюють швидкість на шосе і пильнують за порядком на залізничних станціях. А ще на це згори дивляться шпигунські сателіти, що реєструють уже навіть кількіметрові об'єкти, а також допомагають створювати гугл-мапи, на яких можемо собі в інтернеті подивитися на дах нашого дому чи гаража. Наскільки всі ці явища нові та впливають із технологічних революцій, може свідчити те, що ще 1973 року найвпливовіша соціологічна монографія на тему моніторингування і контролювання громадян порушує виключно питання письмової документації, картотек, архівів, банків інформації на тему кредитної спроможності і платіжних карток, медичної реєстрації тощо, ані словом не згадуючи про візуальні способи контролю.<sup>28</sup> Подібно, хоч уже в середині ХХ століття, Джордж Орвелл формулював візію Старшого Брата<sup>29</sup>, який з укриття контролює нашу поведінку. Телевізійна програма з такою назвою, яка полягала у підгляданні наживо інтимної та приватної поведінки вибраної групи, зробила світову кар'єру аж у 1990-х роках. Ця кар'єра є ще одним підтвердженням схильності до підглядання, яка сформувалася в сучасних суспільствах.

## Найважливіші поняття розділу

**АВТОПРЕЗЕНТАЦІЯ:** цілеспрямоване формування власного образу, щоб вразити партнерів або аудиторію.

**БЮРОКРАТИЧНА ОСОБИСТІТЬ:** синдром особистості, який витворюється під впливом деперсоналізованої, формалізованої, ритуалізованої, надмірно внутрішньо зцементованої бюрократичної організації.

**ВІЗУАЛЬНА КУЛЬТУРА:** образи, наявні в соціальному середовищі, видима поверхня соціального життя, стилі та смаки в конструюванні образів та візуальних представлень, а також соціальні правила, які стосуються оглядання і візуального представлення.

---

<sup>28</sup> J. B. Rule, *Private Lives and Public Surveillance*, London 1973: Allen Lane.

<sup>29</sup> G. Orwell, *Nineteen Eighty-Four*, Oxford 1984: Clarendon Press.

**ВІЗУАЛЬНА СОЦІОСФЕРА:** будь-які наочно спостережувані прояви соціального життя.

**ДЕГУМАНІЗАЦІЯ:** втрата людських рис, наприклад, творчих, або просоціальних якостей у результаті нелюдських соціальних умов існування.

**ЗАСТЕРЕЖНІ ПРОГНОЗИ:** чорні сценарії можливих майбутніх подій, які мобілізують протидію і тим самим спричиняються до деактуалізації песимістичної візії, яка в них закладена.

**ІКОНОСФЕРА:** різні образи, присутні в соціальному середовищі.

**ІНДИВІДУАЛІЗМ:** наголошення на значенні індивіда, вільного від накиннутих групових пов'язань та залежностей, наділеного гідністю та невід'ємними правами не тільки громадянина, члена суспільства, але й людської особи, що самостійно вирішує, як жити, і має до вибору багато взірців життя та кар'єри, і сама ж несе відповідальність за свої успіхи чи поразки.

**ІНДУСТРІАЛІЗАЦІЯ ВІЙНИ:** масовий масштаб – із охопленням цивільного населення, застосування найсучасніших засобів руйнування і знищення, суто інструментальна, націлена на результат раціональність дій, відкинення будь-яких моральних аргументів – під час збройних конфліктів.

**МНОЖИННА МОДЕРНІСТЬ:** концепція різних історичних сценаріїв, за якими модерне суспільство створювалося в різних частинах світу і в різні епохи.

**МОДЕРНА ЛЮДИНА:** синдром особистості, який вважають витвором соціальних умов, що їх створює модерне суспільство, а водночас – необхідний чинник доброго функціонування такого суспільства.

**ОБРАЗ:** або ж ікона, тобто умисно виконане візуальне представлення, що має свого автора, намір якого – донести якесь значення, послання чи естетично вразити глядача.

**ПІЗНЯ МОДЕРНІСТЬ:** фаза розвитку модерної формації, у якій всі її конститутивні риси отримують найгострішу, крайню форму.

**ПОЛЯРНІ МОДЕЛІ (ІНАКШЕ – ДИХОТОМІЧНІ):** характеристика протилежних станів суспільства, що їх представляють як перебільшені,

крайні, ідеальні типи, радикально відмінні за кількома частковими критеріями.

**ПОСТМАТЕРІАЛІСТИЧНІ ЦІННОСТІ:** пов'язані із самореалізацією та якістю життя, добрим здоров'ям і фізичною формою, багатством досвіду та духовних переживань, соціальних контактів, суспільного життя тощо.

**ПОЧУТТЯ СУБ'ЄКТИВНОЇ СИЛИ:** переконаність у тому, що виклики та проблеми – і особисті, і суспільні – можна розв'язати за умови, що буде вжито – самотужки або спільно – відповідних заходів.

**РЕФЛЕКСІЙНІСТЬ:** здатність суспільства критично мислити про себе, помічати негативні, патологічні явища, визначати майбутні небезпеки й на підставі такого діагнозу вживати запобіжних захисних заходів, які би стримували або відвертали некорисні тенденції.

**СПЕКТАКЛЬ:** колективна свідомо організована дія, зрежисована й оснащена багатими візуальними аспектами, щоб переказати глядачам якесь значення, послання, естетичне враження.

**СУСПІЛЬСТВО РИЗИКУ:** ситуація, типова для найрозвиненіших модерних суспільств, у яких чітко відокремлюються і стають предметом загального неспокою різноманітні нові форми ризику, що спричинили цивілізація, технології, виробництво, міське життя, експлуатація природи.

## Розділ 28

# Глобалізація

У нашому аналізі, який ми розпочали від найменшого і найпростішого елементу соціального життя – окремої **людської дії**, - ми дійшли до найвищого щабля. У цьому, останньому, розділі нашим предметом є **глобальне суспільство**, просто людство, усі жителі планети Земля, тобто приблизно шість мільярдів індивідів. Зрозумілим є те, що це кінцева межа соціологічного аналізу й далі піти вже неможливо. Тут ми опиняємось перед найбільшим за розмірами та найскладнішим соціальним об'єктом, який собі можна уявити.

## Від ізоляції до глобалізації

Філософи від стародавніх часів послуговувалися загальною категорією **людства**, поети писали, що «жодна людина не є самотнім островом», ідеологи й політики зверталися до загальнолюдської солідарності, статистики вираховували чисельність людської **популяції**. Та й класики соціології XIX століття, починаючи від Конта чи Спенсера, розуміли еволюцію чи розвиток як процес, предметом якого було суспільство як цілість. Соціологи, які працювали пізніше, усвідомлювали, що всі соціальні феномени – дії, групи, інститути, організації тощо – існують не в порожнечі, а в ширшому контексті цілої системи навколишніх соціальних структур, серед яких й ота найбільш містка цілість. Але

лише наприкінці ХХ століття ідея глобального суспільства та роздуми про тенденцію, яка веде до створення такого суспільства, – про **процес глобалізації**, – стали головними сюжетами соціологічної теорії. З'явилося безліч публікацій на цю тему, відбувалося багато конференцій, на двох світових соціологічних конгресах – у Білефельді 1994-го та в Монреалі 1998-го – серед тем, які були порушені серед кількох тисяч виголошених там доповідей, найчастіше з'являвся, без сумніву, термін «глобалізація». Поняття «глобалізація» увійшло до щоденної мови. Не минає і дня, щоб політики, публіцисти, журналісти не говорили про глобалізацію чи то як про джерело клопотів сучасного світу, чи то навпаки – як про шанс для їх подолання. Виникли споріднені терміни, метафори, забарвлені гумористично або пейоративно (негативно), які, можна сказати, «роблять велику кар'єру» в повсякденному мисленні: макдональдизація, кокаколізація, американізація, вестернізація, культурний імперіалізм. На зламі ХХ і ХХІ століть з'явилася нова хвиля радикальних соціальних рухів, спрямованих проти глобалізації, яка позначилась бурхливими протестами в Сіетлі, Вашингтоні, Празі, Давосі, Генуї.

Усе це не є справою інтелектуальної моди, ідеологічних містифікацій чи соціальних настроїв, хоч, звісно, і такі елементи можна побачити. Та все ж в основі захоплення глобалізацією лежить реальний соціальний процес, пов'язаний з експансивним розвитком модерної суспільної формації. Модерність, як стверджує Ентоні Гідденс, за своєю суттю глобалізується. Окремі аспекти глобалізації як явища, що ним супроводжується пізня модерність, будуть предметом аналізу в цьому розділі.

Ентоні Гідденс визначає глобалізацію як «інтенсифікацію загальносвітових соціальних відносин, які поєднують віддалені місця так, що локальні події формуються під впливом того, що відбувається за багато миль від них, і *vice versa*»<sup>1</sup>. А один із перших, хто порушив проблематику глобалізації, американський соціолог Роланд Робертсон, визначає її ще простіше – як «сукупність процесів, що поєднують соціальний світ в одне ціле»<sup>2</sup>. У якому розумінні «одне ціле»? Початковою точкою є технічні винаходи у сфері комунікації між людьми.

<sup>1</sup> A. Giddens, *The Consequences of Modernity*, Cambridge 1990: Polity Press, с. 64.

<sup>2</sup> R. Robertson, *Globality, global culture, and images of world order*, w: *Social Change and Modernity*, H. Haferkamp, N. J. Smelser (red.), Berkeley 1992: California University Press, s. 395–411. Tenze, *Globalization. Social Theory and Global Culture*, London 1992: Sage.

Ідеться і про можливість контакту через переміщення у просторі, де революційну зміну здійснило широко доступне авіаційне сполучення, і про засоби комунікації на відстані – від телефона, радіо, телебачення до інтернету й мобільних телефонів. Такі засоби комунікації сьогодні не знають кордонів, охоплюють цілий світ. Є сенс говорити про стискання простору як доконаний стан, а Мартін Олброу вводить поняття детериторіалізації<sup>3</sup>. Водночас час фізичного переміщення дуже скоротився, а комунікація за посередництва техніки є практично миттєвою, оскільки електричні сигнали, на яких вона ґрунтується, за секунду облітають Землю десять разів. Говоримо, що відбулося стискання часу, і люди контактують між собою в «реальному часі», тобто в той самий момент. Ця технологічна революція вплинула на всі царини нашого життя. По-перше, новітні технології покривають світ мережею комунікаційних і телекомунікаційних зв'язків, а найяскравішим проявом цього стає всевітня комп'ютерна мережа Інтернет. Досить кинути оком на мапи авіаліній або схеми інтернет-сполучень, щоб усвідомити, яким густим є це плетиво каналів, що ними переміщаються по всьому світу люди, інформація, ідеї, символи, образи. Бізнесові подорожі, туризм, але також переміщення великих груп емігрантів та біженців досягають небачених досі масштабів. Видовищним місцем, яке ілюструє цю просторову рухливість, є великі аеропорти, через які щороку переміщуються десятки мільйонів пасажирів. Теле- і радіотехнологія дає змогу величезним масам людей, розпорошеним по світу, одночасно брати участь, віртуально, у тих самих «глобальних подіях»: Олімпіаді, футбольних кубках, папських паломництвах, концертах «Rolling Stone». На жаль, вони нам показують і трагічні події з найвіддаленіших кінців світу – війни, катастрофи, терористичні акти, голод, – і цим роблять їх близькими та реальними. Інтернет і мобільний телефон дають змогу мати постійний контакт, для якого простір не є обмеженням. У цьому сенсі справджується пророцтво канадійського теоретика мас-медіа Маршалла Маклюєна, що світ перетворюється на «глобальне село»<sup>4</sup>. А для видатного іспанського соціолога Мануеля Кастельса суть глобалізації зводиться до появи саме такої глобальної мережі, яка складається з різноманітних зв'язків і переміщень.<sup>5</sup>

<sup>3</sup> M. Albrow, *The Global Age*, Cambridge 1996: Polity Press, s. 156.

<sup>4</sup> M. McLuhan, *The Gutenberg Galaxy*, Toronto 1962: Toronto University Press.

<sup>5</sup> M. Castells, *The Internet Galaxy*, Oxford 2001: Oxford University Press.

По-друге, щоденно відбувається немислиме за масштабами перетікання фінансів лише натисканням клавіші комп'ютера. Гроші дедалі більше дематеріалізуються, втрачають зв'язок із матеріальними благами. Грошові операції стають для економіки важливішими, ніж матеріальне виробництво, у певному сенсі вони відриваються від сфери виробництва та споживання, автономізуються, стають непрозорими, відкриваючи шлях для спекулятивних операцій у величезних масштабах. Біржі, банки, інвестиційні фонди, маклерські бюро отримують ранг центральних економічних інституцій.

По-третє, людські спільноти дедалі міцніше пов'язуються розвинутою мережею залежностей: економічних, фінансових, політичних, стратегічних, культурних. Події в одному кінці світу миттєво впливають на те, що діється у віддалених країнах. Крах на біржі в Гонконгу відчутний в пунктах обміну валют у Варшаві. Через спад видобування нафти в Іраку підвищуються ціни на бензин в Ісландії. Заява керівника американського центрального банку впливає на рішення інвесторів у Бразилії. Візит російського президента до Китаю викликає тривогу у стратегів НАТО. Музика карибських рибалок через нью-йоркські фірми грамплатівок потрапляє на дискотеки в Радомі. Міні-самокати чи туфлі на платформі з'являються майже одночасно у крамницях Берліна, Мілана, Лондона та Ломжі.

По-четверте, з'являються нові форми економічних, політичних, культурних організацій, що мають наднаціональний характер, будучи відірваними від якогось конкретного регіону чи держави. Найнаочнішим прикладом є великі промислові корпорації, банки, торговельні фірми. Деякі ще зберігають символічний зв'язок із країною, з якої походять: «Sony», «Toyota», «Microsoft», «Boeing»; інші існують у вже суто міжнародному просторі: «Coca-Cola», «McDonald's», «Carrefour», «General Motors», «Citibank» та інші. Масштаби їхніх операцій перевищують розміри економіки не однієї держави. У політиці набагато раніше виникли міжнародні організації на зразок ООН, ЮНЕСКО, «Інтерпол» і т. п., а тепер це явище набуває нових форм. Новизна полягає в тому, що такі чи подібні організації нині переймають певні атрибути державної суверенності, отримують повноваження ухвалювати владні рішення, обов'язкові для країн-членів (напр., Єврокомісія, Європарламент), чи право юрисдикції над національними судами (напр., Міжнародний суд у справах злочинів проти людства в Гаазі або Європейський суд з



прав людини у Страсбурзі). Деякі автори пов'язують із цим перспективу відмирання національних держав як головної територіальної та політичної одиниці на користь регіональних інституцій чи навіть у віддаленому майбутньому – «світового уряду»<sup>6</sup>. Типово наднаціональний характер мають так звані **нові соціальні рухи**, а також більш тривкі організації та товариства, які з них постають, наприклад, екологічний рух і «Greenpeace», рух за права людини та Міжнародна амністія, що дає підстави говорити про постання «глобального громадянського суспільства»<sup>7</sup>. На жаль, глобалізуються також злочинні організації, передовсім ті, що займаються контрабандою наркотиків і торгівлею так званим «живим товаром». Шириться всесвітня мафія, своєрідне «антигромадянське суспільство». У медійному світі існують наднаціональні телевізійні мережі, наприклад, CNN, BBC World та міжнародні журнали, як наприклад, «International Herald Tribune», «Time», «Newsweek». У царині спорту найвідоміші футбольні клуби перестають представляти свої країни, бо чи ж можна вважати нідерландською команду, у якій грає тільки один нідерландець, а решта – так звані «інтернаціонали», чи британською – команду, де грає троє англійців, а решта інтернаціонали?

По-п'яте, з'являються цілі соціальні категорії, життя і праця яких цілковито відриваються від якогось конкретного місця. Колись це були тільки мандрівники, комівояжери й дипломати, нині додалося середовище бізнесу, менеджери, фінансисти, персонал авіакомпаній, професійні спортсмени, митці, певною мірою – науковці. Вони безнастанно змінюють місце перебування, кружляють по всьому світу, значну частину життя проводять у готелях, мають офіси й помешкання в багатьох метрополіях, майже не виходять із трансконтинентальних літаків. У великих аеропортах для них обладнані конференц-зали, щоб вони могли зустрічатися і полагоджувати справи, взагалі не заїжджаючи в місто. Нещодавно, через запровадження нового авіарейсу з Нью-Йорка до Токіо через Північний полюс, виникла проблема підвищеної радіації над полюсом, яка може бути небезпечною для здоров'я пасажирів, які літають цим рейсом частіше, ніж тричі на тиждень.

По-шосте, глобалізація означає нові масштаби загроз і ризиків, які торкаються людей.<sup>8</sup> Зокрема ідеться про цивілізаційні ризики, тобто

<sup>6</sup> E. Luard, *International Society*, London 1990: Macmillan.

<sup>7</sup> M. Kaldor, *Global Civil Society*, Cambridge 2003: Polity Press.

<sup>8</sup> Див. U. Beck, *Risk Society. Towards a New Modernity*, London 1992: Sage.

ризика, викликані побічними, непланованими й непередбачуваними наслідками людської активності, розвитку техніки, експлуатації джерел сировини, індустріалізації. Забруднення середовища, вичерпання сировинних ресурсів, глобальне потепління клімату, пандемії, тобто епідемії, що поширюються у всесвітньому масштабі, – це теми щоденних страхів і турбот людей, незалежно від того, де вони живуть. Крім того, ці небезпеки зачіпають всіх, незалежно від наявності багатства, влади чи слави; від них не може захиститися ні окрема людина, ні навіть окрема країна. Це вимагає спільних скоординованих запобіжних дій міжнародної спільноти, а це неймовірно складно, зважаючи на егоїстичні інтереси окремих країн. Але окрім цих форм ризику існують загрози, що впливають із складності, непрозорості й ненадійності технічної інфраструктури нового, глобального світу. Вибух вулкана в Ісландії паралізує авіаперельоти у світі і спричиняє комунікаційний хаос, пекло для пасажирів і величезні фінансові втрати. Банкрутство американського банку викликає лавиноподібну рецесію світового масштабу. Гакерські атаки призводять до блокування серверів, припинення комунікації і втрати важливих даних та інформації, від чого страждають корпорації і навіть державні інститути. І є ще одна форма ризику, яка полягає в дедалі більшій, ледь не патологічній залежності людей від комунікаційних пристроїв та безпорадності у випадку, коли вони виходять із ладу. Коли ми не можемо надіслати електронного листа, повідомлення або зателефонувати до знайомого, то переживаємо це як травму. Коли банк відмовляється від паперового обліку на користь електронного, то зависання комп'ютерів може означати величезні втрати або навіть неплатоспроможність. Якщо в літаку підведе радіокомунікація із диспетчерським пунктом, то пілоти стають безпорадними і це може призвести до авіакатастрофи.

По-сьоме, у глобальному світі змінюється характер збройних конфліктів і воєн. Мілітарна загроза вже рідко виходить від конкретних держав, частіше – від терористичних мереж, які мають глобальний характер. «Аль-Каїда» завдає удари в Америці, у Європі, на Близькому Сході, в Азії. А так звана «війна з тероризмом» точиться в Іраку, Ізраїлі, Афганістані, Пакистані. Деякі автори використовують поняття «мережевих воєн» – на відміну від воєн традиційних. Загроза для громадян у таких війнах постійна та розпорошена. Невідомо, де і коли терорист може завдати удару. У таких діях немає звичайної, раціональної логіки, тому неможливо нічого раціонально передбачити і протидіяти цьому.

Такі зміни мають різні наслідки – і об'єктивні, і суб'єктивні. Реальним, об'єктивним наслідком стає дедалі більша **уніформізація** світу. Капіталістичний економічний ринок – із характерними для нього формами трансакцій, роллю грошового обігу, організаціями, інститутами, етосом конкуренції, споживацькою ментальністю – опанував світ найшвидше. Як стверджує американський теоретик Іммануїл Валлерстайн, уже з XV століття капіталізм став **світовою системою**<sup>9</sup>. Важливим кроком до цілковитого домінування цієї економічної системи став занепад планової економіки разом із падінням усієї комуністичної системи в СРСР і країнах Східної Європи. У політиці чергова, **третя фаза демократизації** (як це називає американський політолог Самуель Гантінгтон прокотилася світом у 1980-ті роки й залишила тільки анклави авторитарних чи тоталітарних систем. Типові демократичні інститути та форми політичного життя: парламенти, вибори, кампанії, активна громадська думка тощо – сьогодні такі самі в більшості країн світу. **Гомогенізація** також охоплює сферу культури. Це стосується насамперед її осердя, тобто мови. Щоразу більш інтенсивні й поширені наднаціональні контакти вимагають спільної мови. Ідея есперанто чи інших штучних мов не прийнялася. Натомість всесвітнім знаряддям комунікації стає дедалі виразніше англійська мова, міжнародна кар'єра якої почалася від середовища пілотів і диспетчерів повітряних ліній, перейшла до царини туризму, науки, техніки, комп'ютерного програмування, бізнесу тощо. Сьогодні знання англійської мови стає загальноприйнятною освітньою вимогою, а багато країн стають практично двомовними (Скандинавія, Нідерланди). У різних країнах неймовірно уподібнюються матеріальна культура та сфера споживання, мода, стиль життя. По всьому світу у крамницях можна купити такі самі продукти, стилісти та дизайнери проєктують подібні автомобілі, подібні меблі, в архітектурі – подібні будинки, шують подібний одяг. Люди читають ті самі книжки, ходять на ті самі фільми, переглядають ті самі футбольні матчі, слухають ті самі хіти. Уподібнюються звичай навіть у таких глибоко вкорінених в національні традиції сферах, як сімейне життя та релігія.

Психологічне відображення усіх цих явищ у колективній свідомості має амбівалентний характер. З одного боку, люди дедалі частіше починають мислити категоріями спільної долі, спільної небезпеки та

<sup>9</sup> Див.: I. Wallerstein, *The Modern World-System*, t. 1–3, New York 1974–1989: Academic Press.

спільної надії. Категорія «ми» поширюється за межі локальної спільноти і національної держави. Виникає **регіональна ідентичність** – наприклад, «ми, європейці», а також зародки справжньої **всесвітньої солідарності**. Найсильнішим виявом цього є ідея прав людини, яка набуває універсального виміру, не обмеженого (як у випадку політичних прав) інтересами громадян якоїсь однієї країни, або (як у випадку соціальних прав) окремими класами або дискримінованими групами. Але з другого боку – і на це звертає увагу британський соціолог Аен Вілкінсон, – інтенсифікація масштабів ризику й поява нових форм ризику, пов'язаного з ненадійністю комунікаційних і телекомунікаційних мереж, з непрозорістю економічних та фінансових мереж, а також близькість і реалізм трагічних подій, навіть доволі віддалених, про які повідомляють електронні медіа, спричиняє загальне почуття неспокою. Глобалізація мобілізує також захисні механізми, спрямовані на збереження загроженої культурної окремішності, власних звичаїв і традицій, вірувань, способу життя. Зміцнюється **локальна ідентичність** і лояльність – етнічна та релігійна. Французький соціолог Мішель Маффесолі пише про народження нової **племінної ментальності**. А британський соціолог Ентоні Гідденс бачить джерело релігійного фундаменталізму й ісламського тероризму саме в цьому захисному рефлексі. З явищем глобалізації, а особливо масової міграції з бідних країн до економічно розвинених, пов'язане, без сумніву, наростання культурного конфлікту, розбуджені ксенофобські настрої та успіх популістської і націоналістичної політики в деяких країнах Західної Європи. Зіткнення цих двох протилежних тенденцій: з одного боку, розширення горизонтів мислення і уяви поза село, місто, країну, регіон, континент на всю земну кулю, а з другого – посилення ідентифікації з локальними спільнотами, суспільствами чи культурами, – це факт свідомості, який може мати дуже помітні революційні наслідки для майбутньої людської спільноти.

У такому світі ми зараз живемо. Але так було не завжди. Як пише британський соціолог Пітер Ворслі, «майже до наших днів людської спільноти ніколи реально не існувало»<sup>10</sup>. Існувала розпорошена по земній кулі популяція під назвою «людство», але реальна, онтологічна цілість твориться з людей тільки тоді, коли між ними виникає **об'єктивний зв'язок** взаємної залежності й **суб'єктивний зв'язок** взаємної

<sup>10</sup> P. Worsley, *The Three Worlds. Culture and World Development*, London 1984: Weidenfeld and Nicolson, s. 960.

солідарності. Саме це й відбулося у світовому масштабі лише в наші часи, у модерну епоху. Для порівняння погляньмо на ще не таке давнє традиційне суспільство. Воно становило надзвичайно різномірний конгломерат, гетерогенну, плюралістичну мозаїку різноманітних соціальних об'єктів різного рівня. У політичному вимірі ми мали орди, роди, племена, королівства, імперії аж до **національної держави**, яка стала домінантною формою лише кілька століть тому. В економічному вимірі ще у ХХ столітті соціальні антропологи знаходили цілком ізольовані й самодостатні острівні суспільства. Замкнені в собі автаркічні, взаємно ізольовані господарства – типове явище в історії протягом багатьох тисячоліть. Численні й цілком відмінні між собою автохтонні культури довгий час були ізольовані одна від одної та зберігали власну окремішність. «Але вже на початку ХХ століття, – пише Даніель Шіро, – у світі залишилося зовсім небагато традиційних суспільств. Майже всі народи, за винятком нечисленних ізольованих груп у найвіддаленіших куточках Амазонії, деяких регіонах Африки і недоступних частинах Азії, уже зазнали довготривалого й надзвичайно дестабілізаційного контакту з щонайбільш модернізованим, індустріалізованим і політично панівним світом Заходу»<sup>11</sup>.

Справді, у період пізньої модерності ми живемо вже у якісно новому часі. Розуміння цієї особливості відбивається на підході до багатьох соціальних наук. Історики формулюють концепцію глобальної історії.<sup>12</sup> Вони стверджують, що глобалізація змінює саму суть історичних процесів. У глобальну епоху історія протікає інакше, має інших суб'єктів, нові механізми постання, нові напрями розвитку. Типовий для традиційної історіографії національний масштаб чи навіть регіональний масштаб, у якому обертаються деякі сучасні історики (наприклад, Норман Дейвіс у своїй монументальній історії Європи<sup>13</sup>), не дає змоги охопити всіх суттєвих аспектів подій. Необхідним є глобальний масштаб, що зважає на щонайширшу контекстну детермінацію та зосереджується на процесах, які виходять за межі традиційних одиниць аналізу (держав

<sup>11</sup> D. Chirot, *Social Change in the Twentieth Century*, New York 1977: Harcourt Brace Jovanovich, s. 7.

<sup>12</sup> W. Schafer, *Global history. Conceptual feasibility and environmental reality*, Stony Brook 1991: State University of New York paper.

<sup>13</sup> N. Davies, *Europe. A History*, London 1997: Pimlico. Wydanie polskie: *Europa. Rozprawa historyka z historią*, Kraków 1999: Znak. Українське видання: Норман Дейвіс. Європа. Історія. Київ 2018.

чи регіонів). Соціологи проголошують подібну ревізію соціологічного мислення. Норберт Еліас стверджував, що соціологія взагалі можлива тільки як наука про світове суспільство.<sup>14</sup> Ентоні Гідденс написав свій систематичний виклад під назвою «Соціологія», у якому глобалізація є головним мотивом, на вплив і сліди якого він натрапляє у всіх сферах суспільного життя.<sup>15</sup> А Ульріх Бек критикує «методологічний націоналізм», під яким розуміє соціологічні розробки окремих країн, і виступає за космополітичну методологію, яка зважає на глобальні проблеми і глобальну детермінацію явищ і подій, що відбуваються в кожному окремому суспільстві.<sup>16</sup>

## Зачинателі теорії глобалізації

Перш ніж тема глобалізації зайняла панівне місце в новітній соціології, її початки та перші фази зауважували різні автори вже від початку ХХ століття. Ініціаторами сучасного розуміння глобалізації можна вважати три напрями соціальної теорії. Перша – це згадувана в попередньому розділі теорія імперіалізму, яку сформулював британський автор Джон А. Гобсон уже 1902 року, але найвідомішою вона є у версії Володимира Леніна і Миколи Бухаріна. **Імперіалізм** у розумінні цих авторів – це найвища фаза розвитку капіталізму, коли кризи перевиробництва та падіння ставок прибутковості вимагають захисних заходів. Такою захисною стратегією є колоніальна експансія, пряме загарбання, а також непряме підпорядкування собі слабших країн. Це допомагає експлуатувати дешеву робочу силу, надає доступ до природних ресурсів і відкриває нові ринки збуту для надлишку власних товарів. У результаті світ асиметрично поділений на панівні та підпорядковані країни. Концепція класової боротьби в межах суспільства переноситься на глобальний вимір, увесь світ стає ареною зіткнення кількох капіталістичних **центрів** із численними слабозвиненими або нерозвиненими **периферійними суспільствами**. Внаслідок того, що переміщення ресурсів і прибутків відбувається в одному напрямку, прірва між багатими

<sup>14</sup> N. Elias, *The retreat of sociologists into the present*, „Theory Culture & Society”, t. 4, nr 2–3 / 1987, s. 223–248.

<sup>15</sup> A. Giddens, *Sociology*, Cambridge 1989: Polity Press. Українське видання: Ентоні Гідденс. Соціологія. Київ 1999.

<sup>16</sup> U. Beck, *Cosmopolitan Vision*, Cambridge 2006: Cambridge University Press.

та бідними країнами поглиблюється згідно з принципом накопичення зисків і переваг. Багаті стають ще багатшими, а бідні – ще біднішими. На думку Леніна, тільки світова революція може розірвати це зачароване коло деградації.

Продовженням цієї концепції, із подібним радикальним, лівим посилом, є **теорія залежності**, яка виникла в ХХ столітті. Вона стосується постколоніального періоду, коли пряма політична залежність відсталих країн хоч і була скасована, але з'явилась сильна неокolonіальна економічна залежність. Теорія залежності описує відносини між так званими «першим світом» і «третьім світом», але багато черпає із досвіду Латинської Америки й тому має певні дуже локальні риси. Зачинатель цієї концепції Пауль Пребіш<sup>17</sup> запровадив розрізнення – яке згодом стало модним – між «центром» і «периферією», у якому до центру належали найрозвиненіші індустріальні країни, а до периферії – бідні сільсько-господарські країни. Виходячи з цього розрізнення, теорія залежності рухалась у двох, дещо відмінних напрямках. Один – песимістичний, навіть катастрофічний. Другий – більш оптимістичний. У чорних кольорах ситуацію змальовує Андре Гундер Франк<sup>18</sup>. Перспектива Латинської Америки – це постійне й неминуче відставання, закам'яніння, а може, навіть посилення експлуатації і поневолення з боку могутніх Сполучених Штатів і багатонаціональних корпорацій, що базуються у США. Такий розвиток подій має декілька причин. По-перше, прибутки від експлуатації місцевих сировинних ресурсів і робочої сили одразу ж переправляють за кордон, до центру. По-друге, до такого економічного ладу адаптовуються місцеві еліти – підприємці, менеджери, політики, – за його допомогою стараючись забезпечити власні інтереси. Одним із методів є інвестування свого капіталу за кордоном, у центрі, і використання закордонних споживчих ринків. Так еліти приєднуються до чужого капіталу, починають реалізовувати інтереси чужих корпорацій, з якими вони пов'язують власні життєві шанси. Їхні мрії, лояльність та ідентичність є вже немовби назовні, поза власною країною. Творються «ланцюжок залежностей». **«Компрадорські» еліти** в союзі з чужим капіталом посилюють підпорядкування своїх країн центрові, а ті єдині, в чій інтересах була б економічна суверенність, а саме – експлуатовані

<sup>17</sup> R. Prebisch, *The Economic Development of Latin America and Its Problems*, New York 1950: UN Publications.

<sup>18</sup> A. G. Frank, *Latin America. Underdevelopment of Revolution*, New York 1969: Monthly Review Press.

робітничі маси, – занадто слабкі, щоб змінити ситуацію. Вважає те, що ця теорія набуває актуальності через півстоліття в цілком іншій частині світу, а саме у посткомуністичній Росії. Еліта «олігархів», яка неймовірно збагачувалася в перехідний період трансформації суспільного устрою і не тільки, вкладала свої гроші за кордоном, але й свою лояльність і свої плани пов'язувала із закордоном. Це досить добре підходить до опису Андре Гундера Франка.

Більш оптимістичний сценарій пропонують Енріке Кардозо і Едуардо Фалетто в концепції **залежного розвитку**.<sup>19</sup> На їхню думку, головна проблема залежних країн – це відсутність власних технологій та слабкість сектору капітальних ресурсів. Але ситуація не безнадійна. Залежність має певні побічні наслідки, які можуть поступово підважити її подальше поглиблення. Приплив закордонних інвестицій творить у морі відсталості та традиціоналізму анклав модерної ефективності, організації і дисципліни, приносить зразки модерної культури праці. Виникає простір для підготовки кваліфікованих працівників, місцевої менеджерської еліти. Відкриваються шанси для місцевих фірм, які готові співпрацювати. Економічний успіх закордонних модерних фірм мобілізує власну підприємливість. З'являються місцеві ініціативи, поступово розростається середній клас, накопичується національний капітал. У якийсь момент ці поступові, еволюційні зміни можуть привести до якісно нового етапу: старту власного економічного розвитку, щоразу менш залежного від розвинутого закордону. Навпаки, давні міжнародні зв'язки можуть полегшувати розвиток, відкриваючи ринки для експорту товарів і надаючи кредити на розвиток місцевого виробництва. І знову, варто замислитися, чи ця теорія частково не відповідає польському шляху посткомуністичного розвитку, який розпочали реформи Лешака Бальцеровича.

Третя і найбільш розвинута соціологічна концепція, яка аналізує ситуацію у глобальному вимірі, – це **теорія світової системи**, автором якої є Іммануїл Валлерстайн<sup>20</sup>. Він виокремлює три стадії історії людства. Перша – це епоха «міні-систем», відносно невеликих економічно самодостатніх суспільств, яким притаманний повний внутрішній поділ праці та монолітний комплекс культури. Вони домінують у період мислив-

<sup>19</sup> F. Cardoso, E. Faletto, *Dependency and Development in Latin America*, Berkeley 1969: California University Press.

<sup>20</sup> I. Wallerstein, *The Modern WorldSystem*, dz. cyt. Tenze, *The Capitalist WorldEconomy*, Cambridge 1983 [1979]: Cambridge University Press.



сько-збиральницької економіки, а також відіграють важливу роль іще в період садово-землеробської економіки. Багато даних про такі суспільства, які у деяких частинах світу протримались до модерної епохи, дають дослідження соціальних антропологів, передовсім у першій половині ХХ століття. Наступний етап – це епоха «світових імперій». Вони поглинають значну кількість «міні-систем», що ґрунтувалися на землеробстві, а способом економічної координації є сильна політична й військова влада, жорстке адміністрування, нещадні збори данин і податків, а також обов'язкова військова повинність. У центрі їхньої активності – війни та завоювання. А їхня криза настає через те, що із збільшенням територій гіпертрофується бюрократичний апарат і непомірно ускладнюється адміністрування. Приклади цього – стародавній Єгипет, Рим, Китай, а в наші часи – СРСР.

Третя епоха, епоха світової системи, починається в ХVІ столітті із зародженням раннього капіталізму. Поступово свою роль економічного регулятора держава передає ринкові. Єдиною економічною функцією держави залишається захист власності, нагляд за дотриманням правил вільного підприємництва, вільного ринку й вільної конкуренції. Капіталістична система має надзвичайну силу **експансії**. Динамічність цієї системи та здатність забезпечити більшість благ роблять її привабливою для значних сегментів людства. Економічна міць переноситься і на військову силу, що дає змогу домінувати на дедалі більших просторах. Розвиток технічних транспортних засобів і комунікації полегшує поширення у світі цієї системи. У результаті світ зазнає ієрархічного розширення на три групи країн: центр, периферію і напівпериферію. Це збігається з візією трьох світів: «першого», «третього» і розташованого десь посередині «другого». До «другого світу» найчастіше зараховують соціалістичні країни, які після Другої світової війни проводили індустріалізацію, урбанізацію і своєрідну модернізацію, але попри це залишилися позаду.

Зі своєї коліски, якою була Північно-Західна Європа, капіталізм сягнув периферій та напівпериферій. Поступово вони втягувалися в орбіту капіталістичного виробництва. Протягом ХХ століття щоразу більше частин світу долучалися до загальносвітової системи економічних та фінансових залежностей. Навіть бідні країни та багатші соціалістичні країни стали залежати від тенденцій, які розвиваються в рамках капіталістичної системи, хоч і далі перебувають на її узбіччі.

«**Зовнішня арена**» країн, які залишаються поза впливом капіталізму, дедалі зменшується. Остаточний розвал планово-директивної економіки разом із падінням комунізму веде до монополії капіталістичної системи в усьому світі. Вона і далі є асиметричною системою, з нестабільними темпами зростання, значною нерівністю і зафіксованим уже поділом світу на високорозвинуті, слаборозвинуті й нерозвинуті країни. Цей поділ сьогодні метафорично називають «конфліктом між багатого “Північчю” і убогим “Півднем”».

Новизна теорії Валлерстайна полягає у зміні перспективи: замість звичайного, внутрішнього економічного аналізу вона переносить увагу до світових економічних зв'язків. Певною слабкістю цієї теорії була абсолютизація економічних чинників і нехтування іншими аспектами соціального життя, а також механічне перенесення схеми класової нерівності – безумовно, марксистського походження – на глобальну спільноту. Невдовзі виявилось, що теорія світової системи недостатня для розуміння всіх складнощів сучасного світу, який невпинно глобалізується. Інтерес теоретиків перемістився від економіки до культури.

## Глобалізація культури

На перші спостереження на тему глобалізації культури натрапляємо у працях соціальних антропологів, зокрема Броніслава Маліновського (1884–1942) та А. Р. Редкліффа-Брауна (1881–1955), які під час польових досліджень на островах Полінезії зіткнулися з явищами культурного контакту, зіткнення **автохтонних культур** із західною культурою і спричиненого ним культурного конфлікту. Це явище особливо гостро проявлялось у колоніальних країнах, де імпортовані з Європи інституції і культурні зразки часто було накинута силоміць. Місцеві способи життя, норми та цінності, звичаї і традиції, релігійні вірування, моделі родинного життя, стилі споживання тощо – все це руйнувалося і розпорошувалося. Місцеві культури починали, принаймні назовні, уподібнюватися до культури Заходу.

Така ситуація викликала дві різні реакції антропологів. Одні, проникнуті духом етноцентризму (переконанням про вищість власних вірувань, норм, стилів життя), що був природною ідеологією колоніальних держав, трактували це як **цивілізаційну місію**, завдання якої – витіс-

нити релікти варварства та поганства, поширені серед диких і примітивних народів. Другі, ті, які серйозно трактували свою професійну ідеологію – ідеологію культурного релятивізму й толерантності, бачили культурну експансію Заходу в цілком іншому світлі – як **культурний імперіалізм**, що призводить до знищення автохтонних культур, втрати культурної автономії колонізованих суспільств і загального зубожіння арсеналу культурних цінностей людства. Перші вбачали в уніформізації культури перемогу цивілізації, другі – втрату культурного розмаїття. Накидання культурних взірців силою, завдяки політично-військовій перевазі або просто завоюванню, характерне не тільки для колоніалізму. Таких ситуацій в історії чимало – тут можна навести хоч би германізаційні чи русифікаційні акції на польських землях у період поділів Польщі чи нав'язування специфічних культурних взірців, які тоді називалися соціалістичною культурою, а нині, більш адекватно, синдромом *homo sovieticus* у країнах Центральної та Східної Європи після Другої світової війни. Подібний характер має домінування Китаю над Тибетом, мета якого – знищити буддизм та місцеві звичаї. В результаті поразки у Другій світовій війні відбулася дуже виразна американізація японської культури в усіх її проявах, а німецької культури – у вимірі політичної культури, яка була піддана, спочатку примусово, денацифікації і демократизації.

Нині уніформізація культури у глобальному масштабі відбувається більш мирно, культурні взірці переносять передовсім за посередництвом медіа, особистих контактів у масовому масштабі, чому сприяє легкість подорожування і популярність туризму, врешті – як культурна рамка масового придбання технічних та споживчих товарів. Ми говоримо про **імперіалізм медіа**, зокрема телебачення, яке поширює сюжети, подібні один до одного за змістом і за формою, про «ефект демонстрації», що виникає внаслідок особистого контакту із привабливими взірцями чужої культури, а також про **диктатуру споживачтва**, яка наказує всім купувати і споживати ті самі або схожі товари. Зрозуміло, що медіа – це тільки знаряддя, яке не визначає змісту поширюваної інформації. Теоретично вони могли би служити автохтонним культурам, підтримуючи їхню окремішність. Так само подорожі та туризм як такі ще не визначають, які взірці стануть предметом «ефекту демонстрації» і поширяться. Теоретично можливим було б і поширення у світі завдяки їм екзотичних локальних культур. Так само і споживчі товари теоретично могли би зберегти місцевий колорит.

Однак де-факто домінує експансія культури найрозвиненіших країн Заходу, зокрема американської. Чому? Тут треба повернутися до механізмів економічної глобалізації. Напрямок культурного впливу визначає економічна сила. Якщо говорити про медійну сферу, то варто зауважити, що в США продукують найбільше фільмів, телевізійних серіалів, розважальних програм, які потім продають або ліцензують в інші країни / для інших країн. Саме у США виникають глобальні інформаційні компанії на зразок CNN чи глобальні газети на зразок «ІНТ». Крім того, Сполучені Штати володіють найбільшими маркетинговими можливостями для таких своїх продуктів. Якщо говорити про сферу туризму – світом подорожують головно жителі найрозвиненіших країн, які мають надлишкові доходи. Подорожуючи, вони собою, своєю поведінкою, одягом тощо демонструють взірці західної культури. Ба більше, місцеві підприємці від туризму з комерційних мотивів стараються задовольнити звички і вподобання прибулих, піддаючись своєрідній **випереджувальній акультурації**: ставлять будки з гамбургерами, омеблюють готелі так само, як у Каліфорнії, будують басейни з барами, що перекривають доступ до моря і природних пляжів тощо. Врешті деякі культурні взірці накидають самі пристрої і продукти – від автомобіля, що несе зі собою цілий величезний комплекс автомобільної культури, до комп'ютера й культури інтернету. Але це стосується і одягу, і споживчих товарів, і приладів для дому, і багатьох інших речей. І знову, ці блага, які несуть у собі культурні змісти, поширюються із країн з найінноваційнішою промисловістю і наймасовішим виробництвом. «Ford Model T», гамбургер з «McDonald's», комп'ютер «IBM», кока-кола, джинси «Levi Strauss», телевізор – все це почалося в Америці. Ці блага, корисні самі собою, мають іще потужну підтримку маркетингової та рекламної машини. І таким чином, трьома шляхами, економічно найсильніші країни експортують на весь світ також і свою культуру. Нашумілий бестселер Джорджа Рітцера, описуючи такі явища, вводить поняття «макдональдизації суспільства»<sup>21</sup>.

Цей процес, як це було і в часи колоніальних завоювань, викликає двояку реакцію. Виникає потужна хвиля критики, яка вказує на те, що комерціалізація, перетворення на масовість та уніфікація культури в глобальному масштабі призводять не лише до деградації локальних культур з їхнім багатством, але й до зниження якості самих культурних

<sup>21</sup> G. Ritzer, *Magiczny świat konsumpcji*, Warszawa 2009: Muza.

змістів, зведення їх до найменшого спільного знаменника, потурання найпримітивнішим смакам. У результаті з'являється антикультура, нове варварство. Виникають соціальні рухи, товариства, соціальні ініціативи і навіть політичні програми та законодавчі ініціативи на захист фольклору, власної традиції, мови чи діалекту. Але є й інша реакція. Надія на модернізацію і досягнення рівня найрозвиненіших країн схиляє до готовності прийняти західні культурні зразки як символи руху вперед та емансипації. Цим пояснюється некритична ідеалізація таких зразків та їх масове наслідування. Така своєрідна фетишизація Європи, або Заходу, типова у країнах реального соціалізму, була наслідком масового прагнення «втекти від Азії», від залізних обіймів великої східної імперії. Крах комуністичної системи наближала не лише її власна економічна неспроможність, але й інфільтрація, проникнення в неї західної споживацької культури та «ефект демонстрації». Відкриття в Москві ресторану «McDonald's» було не менш зловісним для долі СРСР, ніж «перестройка» Горбачова.

## Теорії культурної глобалізації

Незалежно від усіх цих ідеологічних суперечностей, процес культурної глобалізації сприяє багатій теоретичній рефлексії. Наведу, для прикладу, дві теоретичні концепції: одна стосується об'єктивного перебігу процесу, друга – його суб'єктивного віддзеркалення у суспільній свідомості.

Шведський соціальний антрополог Ульф Ганнерц впроваджує поняття **глобальної ойкумени**, яке стосовно явищ культури є аналогією ідеї світової системи щодо сфери економіки.<sup>22</sup> І тут, і там ідеться про тісні, інтенсивні зв'язки та залежності в масштабах, які перевищують локальний вимір. Ойкумена – це простір постійних культурних взаємодій, взаємопроникнення і обміну культурними змістами. Традиційні культури – це замкнуті ойкумени, локалізовані в чітких просторових і часових межах. Вони витворюються, маніфестуються і репродукуються у безпосередніх соціальних взаємодіях, за співучасті своїх учасників.

---

<sup>22</sup> U. Hannerz, *The world in creolisation*, «Africa», t. 57, nr 4/1987, s. 546–559. Tenze, *Notes on the global ecumene*, «Public Culture», t. 1, nr 2 / 1989, s. 66–75. Tenze, *Transnational Connections. Culture, People, Places*, London 1996: Routledge.

Натомість модерна культура – це відкрита ойкумена, яка виходить поза просторові та часові рамки, зокрема завдяки комунікаційним технологіям і транспорту. Сучасна експансія культури має своїм наслідком те, що ойкумена набуває справді глобального характеру: взаємодія і перетікання культур дають про себе знати в масштабах всього людства.

Взаємні культурні перетікання у межах глобальної ойкумени не мають ані симетричного, ані взаємного характеру. Більшість із них відбувається в одному напрямку й має чітке розрізнення між **центрами**, які ініціюють культурні змісти та послання, і **периферіями**, де ці впливи переймають і засвоюють. Перетікання у протилежному напрямку – від периферії до центру, є рідкістю і стосується загалом більш маргінальних аспектів культури. Приклади: мода афро, музика регі, латиноамериканський роман, індонезійська кухня.

Однак і самі культурні центри не є раз і назавжди визначені. У кожному епоху з'являються специфічні центри для певних змістів чи культурних продуктів. Наприклад, у наші часи США – у царині технології, науки та візуальної культури (кіно, телебачення, інтернет), Франція – у царині вишуканої кухні та елітної моди, Німеччина – у царині культури праці, Італія – у сфері культури щоденного життя і популярної кухні (світова популярність піци, спагеті, еспресо та капучино!), Японія – у царині організаційної та корпоративної культури. Виникають також регіональні центри, з яких культурні змісти впливають лише на окремі країни. Наприклад: Іран – для ісламського світу, Ватикан – для християнських країн, Велика Британія – для колишньої імперії і країн Співдружності націй, Франція – для так званих франкофонських країн. До того ж, мозаїка цих спеціалізованих і регіональних центрів змінюється під час історії. Наприклад, для важливого новостворюваного культурного комплексу, пов'язаного з мобільним зв'язком, таким центром несподівано стала Фінляндія і Скандинавія, де «Nokia» і «Ericsson» опанували світовий ринок, а локальна мережа вперше охопила всіх громадян.

Зазираючи в майбутнє, Ганнерц окреслює чотири можливі сценарії долі глобальної культурної ойкумени. Перший – сценарій **глобальної гомогенізації**. Західна культура (зокрема американська) остаточно запанує, всі суспільства стануть більш або менш вдалою копією західного стилю життя, прагнень, цінностей і норм, споживацьких взірців, ідей, ідеалів та переконань. Усюди будуть ті самі товари у крамницях і страви в ресторанах, ті самі вистави в театрах, фільми в кіно та книжки у

книгарнях, ті самі серіали на телебаченні й новини в газетах, ті самі хіти на дискотеках і симфонії на концертах. Це трохи перебільшена картина явищ, які вже нині можна спостерігати в багатьох країнах. Будь-яка місцева специфіка й культурна традиція тут відступає під натиском гомогенізуючого впливу культури Заходу.

Другий сценарій вводить часову корекцію і трактує цей процес у перспективі «історичної довготривалості». Ганнерц називає його сценарієм **культурного насичення**, у якому периферійні країни поступово, опираючись, протягом кількох поколінь, змінюють локальні культурні ідеї, сенси й цінності на уніформізовані змісти, що пливуть із панівних центрів. Врешті культура центрів неминуче починає домінувати, але це не відбувається ані швидко, ані легко.

Третя перспектива – це сценарій **культурної деформації**. Він означає спрощення, зубожіння і навіть деградацію західної культури під час її адаптації периферійними країнами. Тут діє двоякий механізм. По-перше, у зіткненні з культурою периферії починає діяти селекція, що вилучає вищі цінності та більш витончені смисли. Найлегше приймають найпростіші, поверхові, щоб не сказати найпримітивніші, фрагменти культури. Радше приймають порнографію, аніж поезію, романи та трилери – радше, ніж твори Нобелівських лауреатів, «Династія» – радше, ніж Шекспір, музика реп – радше, ніж Бетховен. Бо ж вони найшвидше доходять до непідготовлених, масових смаків локальної публіки. А крім того, вони є предметом своєрідного «культурного демпінгу», коли їх перевиробництво в центрі допомагає позбутися надлишку на нових культурних ринках. Другий механізм деформації – це компромісне узгодження змістів, що надходять ззовні, із локальними звичаями та традиціями. Наприклад, у традиційно авторитарному суспільстві імпорт демократичних інститутів може призводити до «фасадної», палацової демократії, обмеженої до групи поплічників або «двору». Так само й ідея свободи слова може призводити до загальної колотнечі та хаосу різних безвідповідальних поглядів, а закон про свободу об'єднань – до появи незліченних партій, угруповань, фракцій та клік. А з цілком іншої сфери – рок- чи соул-музика може примітивізуватися у феномені диско-поло чи італо-диско.

Четвертий сценарій, мабуть, найближчий авторові, – це «дозріваюча **культурна амальгамація (сплав)**». Тут передбачається більш рівноправний діалог і обмін між культурами центру та периферії, що

загально збагачує культури. Зіткнення культур – це корисне явище: воно стимулює креативність та оригінальність обох сторін. Відбувається вибіркова модифікація культури центру через вплив реінтерпретації, зробленої у периферійних спільнотах. Одночасно культура центру стимулює та оживлює певні приховані цінності локальних культур. Важливу роль тут відіграють місцеві творці культури, які вибирають із напливу зовнішньої культури смисли та сюжети, що підтримують їхню традицію, вразливість, усвідомлені ними потреби власного суспільства. Додаючи ці змісти до власних інспірацій, вони творять нові цінності. Окремий випадок такої творчої комбінації – це прийняття зовні певного стилю чи форми, але наповнення їх конкретним місцевим колоритом. Якщо говорити метафорично, то йдеться про те, щоб говорити засвоєною культурною мовою про справи, важливі для власної групи.

Кінцевим результатом такого оптимістичного сценарію є, як це окреслює Ганнерц, «креолізація» або «гібридизація» культури. Сильніші культури змішуються зі слабшими, жодна не залишається незмінною і чистою. Виникають численні культури, кожна з яких є внутрішньо неоднорідною і походить від численних впливів та контактів. У такому плюралізмі різноманітних культур проявляється творча сила людських спільнот. У рамках глобальної культурної ойкумени триває вічний діалог сенсів, цінностей, норм, ідей.

Така візія має сильну підтримку в концепції іншого теоретика – ізраїльського соціолога Шмуеля Айзенштадта.<sup>23</sup> Підсумовуючи свої широкі історичні дослідження різних цивілізацій – стародавніх та сучасних, – Айзенштадт стверджує, що експансія кожної цивілізації зіштовхує її із культурами опанованих суспільств. Основи і принципи цих підпорядкованих культур стають викликами для панівної культури, яка, намагаючись на них відповісти, сама змінюється. Підпорядковані суспільства ніколи просто не копіюють панівної культури – вони її селективно інкорпорують і трансформують. Тому нині немає однієї модерної цивілізації чи культури (читай – західної), а є багато «модерностей». Ситуація, коли існує багато «гетеродоксій» замість однієї «ортодоксії», дає сильний поштовх до суспільної креативності та суб'єктності. Теорія різноманітних модерностей (*multiple modernities*) стала важливою течією

---

<sup>23</sup> S. N. Eisenstadt, *A reappraisal of theories of social change and modernization*, w: *Social Change and Modernity*, H. Haferkamp, N. J. Smelser (red.), Berkeley 1992: University of California Press, s. 412–430.



сучасної історичної та порівняльної соціології. Найважливіші автори – це швед Бйорн Віттрок та австралієць Йоган Арнасон.

Реакцію локальних культур на експансію культури західного центру визначають чотири взаємопов'язані обставини. По-перше, момент виходу конкретного суспільства з ізоляції та входження в орбіту глобальної культури. Від цього залежить, котрий із актуальних тепер культурних центрів найсильніше вплине на цю локальну культуру. Досить порівняти стійкі сліди британських впливів в Індії, французьких – в екваторіальній Африці, американських – в Японії, щоб побачити, що тип культурного сплаву залежить від того, з ким була нав'язана перша зовнішня культурна взаємодія. Другий чинник – це рівень економічного й технологічного розвитку периферійної спільноти. Від цього залежить шанс на збереження певної автономії і сила зворотного впливу на центр. Третій чинник – це ступінь артикуляції сильних локальних філософських та релігійних візій на тему космічного та земного порядку, а також значення еліт, які формулюють і пропагують такі візії. Від цього залежить міра опору периферійної спільноти на домінування зовнішньої культури. І по-четверте, суттєвими є закорінені у традиції конкретної спільноти протягом її попереднього історичного досвіду стандартні способи реагування на соціальні зміни й культурні виклики. Особливо істотним є рівень ксенофобії і традиціоналізму або навпаки – толерантності та готовності до новацій.

## Чотири уявлення про глобалізацію

Якщо концепції Ганнерца і Айзенштадта говорять про реальні глобалізаційні процеси, то американський соціолог Роланд Робертсон звертає увагу на зміни у свідомості людини, викликані глобалізацією культури.<sup>24</sup> Глобалізаційні процеси позначаються і на суспільній свідомості. Отже, аспектом самого процесу глобалізації є поява особливого уявлення про глобалізацію. Зрозуміло, що таке уявлення, як і вся суспільна свідомість, є складовою культури. Отже, глобалізація культури полягає також у поширенні в світі певного **уявлення про глобалізацію**. Таке уявлення – чи то на побутовому рівні, чи артику-

---

<sup>24</sup> R. Robertson, *World-systems theory, culture and images of world order*, w: *Globalization*, London 1992: Sage, s. 61–84.

льоване ідеологічно або теоретично – може ставати автономним чинником, що впливає на глобалізаційні процеси. Реакція розуму на глобалізацію сама стає співдетермінантою глобалізації. Ентоні Гідденс, Ульріх Бек і Скотт Леш, щоб описати зворотний вплив концепцій і теоретичного знання на соціальний світ, навіть запровадили поняття «рефлексивної модерності»<sup>25</sup>.

Подібно до впровадженого Фердинандом Тьоннісом поділу людських груп на спільноти (*Gemeinschaft*) та організовані суспільства (*Gesellschaft*), який ми розглянули в Розділі 11, Робертсон пропонує типологію, в основу якої кладе чотири «образи глобального порядку», що трапляються в уявленнях сучасних людей.<sup>26</sup> Перший образ – це «глобальний Gemeinschaft I». Світ представлений тут як багата мозаїка замкнених, відмежованих одна від одної спільнот – або унікальних та егалітарних, або вищих і нижчих у культурному розвитку (що є правдою), але взаємно ізольованих і які не мають наміру підпорядковувати собі відмінних від себе. Такий образ типовий для ідеології преглобалізму та антиглобалізму, де він має радше нормативне забарвлення, аніж описове. Він виражає спротив реаліям уніформізації культури. У своїй ієрархічній версії він з'являється у фундаменталістських релігійних орієнтаціях (наприклад, ісламі), які вимагають відтворення своїх спільнот у чистому, ідеальному вигляді, залишаючи невірних самим собі, у путях їхніх другорядних, примітивних культур, адже вони не можуть становити загрози для культури вищого порядку.

Другий образ – це «глобальний Gemeinschaft II». Це ідея досягнення загальнолюдського консенсусу довкола деяких спільних цінностей та ідеалів. Тут також ідеться радше про те, «як би воно мало бути», аніж «як є насправді». Людський рід ще не має єдності, але треба, щоб вона була. Таке послання несуть у собі християнська ідея Божого царства на землі, концепція вселенської Церкви та екуменічні тенденції у сучасному католицизмі, виражені закликком Івана Павла II до нової євангелізації світу. У світській сфері виявами таких загальнолюдських мрій є рух за мир, екологічний рух, а також рух за права людини.

Третя візія – це «глобальний Gesellschaft I», тобто мозаїка суверенних, незалежних національних держав, пов'язаних сильними взаємними узами співробітництва у сфері економіки, політики та культури.

<sup>25</sup> U. Beck, A. Giddens, S. Lash, *Reflexive Modernization*, Cambridge 1994: Polity Press.

<sup>26</sup> R. Robertson, *Globality, global culture, and images of world order*, dz. cyt.

Колись це називали «концепцією мирного співіснування». В егалітарній версії держави-учасниці розглядають як рівноправні партнери, залучені у взаємокорисну співпрацю. В ієрархічній версії визнається існування провідної держави чи провідних держав, які, не втручаючись у внутрішні справи інших країн, беруть на себе обов'язок підтримувати світовий порядок (роль «світового поліцейського»). У ХХ столітті таку роль відігравали насамперед Сполучені Штати і Радянський Союз, після розпаду СРСР позицію гегемона здобули Сполучені Штати, а нині дедалі виразніше до позиції наддержави просувається Китай.

І четверта візія – «глобальний Gesellschaft II» – передбачає зникнення національних держав та уніфікацію – спочатку регіональну, а згодом глобальну – під егідою спільної політичної організації чи наднаціонального світового правління. Найбільші зусилля щодо наближення такої візії зроблено в Європі, починаючи від інтеграційних економічних інститутів на зразок Європейської спільноти з вугілля та сталі, потім – Спільного ринку, Європейського Союзу аж до Валютного союзу й ліквідації прикордонного контролю в Шенгенській зоні. У парі з цим ідуть нові, наднаціональні інституції судочинства – Трибунал у Гаазі та Страсбурзі, а також такі дедалі сильніші політичні структури, як Європарламент та Єврокомісія. Уніфікують надзвичайно важливий сегмент культури, яким є право, як цілісне європейське законодавство. У цьому випадку спонтанні процеси глобалізації, що йдуть знизу, отримують потужну підтримку в цілеспрямованому економічному та політичному інтеграційному проекті. Глобалізація перестає бути тільки суспільною тенденцією, а стає задумом про краще облаштування людського світу.

Звісно, що зіткнення і дебати між цими чотирма концепціями будуть суттєвим чинником, який визначатиме вигляд і характер суспільства майбутнього.

Аналізуючи зміни, які відбуваються тепер, та їхні можливі форми в майбутньому, неможливо уникнути моменту оцінки – котрі з них добрі, а котрі погані. У такій ситуації, яка часто виникає у соціальних науках, Гуннар Мюрдаль радив чітко сформулювати оцінки, щоб вони могли стати предметом демократичної дискусії і виявити позиції більшості.<sup>27</sup> І от тепер я вимикаю холодний аналіз і подивлюсь на соціальні зміни, що відбуваються, з особистої аксіологічної перспективи. Передовсім я

<sup>27</sup> G. Myrdal, *Objectivity in Social Research*, London 1970: Duckworth.

бачу глибоку амбівалентність. Одні й ті самі процеси приносять успіхи та поразки, великі здобутки і серйозні втрати, позитивні й негативні наслідки, силу і слабкість. Можливо, так було завжди, відколи Адам і Єва вийшли з раю, але сьогодні цей досвід амбівалентності щонайглибше проникає у повсякденне життя більшості людей. Вважаю, що найбільший практичний і політичний виклик нашого часу – впоратися з цією амбівалентністю: зберегти та культивувати те, що корисне, і мінімізувати негативні наслідки. Спробуємо підсумувати та створити перелік наслідків глобалізації у надзвичайно важливій царині, а саме, у її впливі на те, як виглядатиме міжособистісний простір.

До позитивів глобалізації належить, по-перше, те, що вона надзвичайно розширює цей простір, – області, у яких відбуваються контакти та взаємодія, де виникають соціальні стосунки, з'являється соціальний зв'язок, усталюються кордони «ми». Від села ми справді дійшли до глобального села<sup>28</sup> – так сильно наблизилися до інших, що живуть у найвіддаленіших куточках світу. Виникає цілком нова ідентичність, досі відома лише романтичним поетам, коли ми нашим «ми» дедалі частіше охоплюємо все людство. Поширюється ідея прав людини, вже не тільки громадянських прав для членів однієї державної спільноти. Нові соціальні рухи просувають спільні цінності, еднають людей понад кордонами й витворюють планетарну солідарність для захисту від глобальних, універсальних загроз у «суспільстві ризику»<sup>29</sup>. Постає, самоорганізуючись знизу, «глобальне громадянське суспільство». Викристалізуються нові наднаціональні спільноти – на основі професійної близькості (наукові, мистецькі, бізнесові, спортивні) чи спільних уподобань, стилю життя (байкери, хіп-хопівці, футболісти, вболівальники, гольфісти, поціновувачі гірського туризму, лижники).

По-друге, відбулася революція у засобах комунікації, яка уможливила розмову в будь-яких просторах і в будь-який час. Хоч би де ми були, хоч би як далеко перебував наш партнер, ми можемо з ним контактувати і поспілкуватися тієї ж миті. Цьому посприяли революційні винаходи, як-от інтернет, електронна пошта, мобільний телефон. Зникають мовні бар'єри, оскільки англійська стає мовою спілкування не тільки в авіації, туризмі, комп'ютерах і точних науках, але й у щоденному житті багатьох країн. А студенти кажуть, що в інтернеті уже є дискусійні

<sup>28</sup> M. McLuhan, *Essential McLuhan*, London 1997: Routledge.

<sup>29</sup> U. Beck, *Risk Society. Towards a New Modernity*, dz. cyt.

форуми, де можна розмовляти будь-якою мовою, бо всі висловлювання одразу автоматично перекладаються на мову партнера.

По-третє, надзвичайно інтенсифікувалася просторова мобільність людей завдяки, з одного боку, масово доступним транспортним засобам (передовсім повітряному транспорту), а з другого – обмеженню формальних перешкод: візових, паспортних. Туризм, службові подорожі, міграція – це нагоди для прямих зустрічей між членами спільнот, які колись були просторово ізольовані та замкнуті.

Однак разом із таким поширенням та інтенсифікацією міжлюдських зв'язків – що виглядає здобутком – є і деякі втрати, негативні наслідки. Передовсім це зниження якості, змісту стосунків. Інтимний зв'язок, безпосередній та багатоплановий, змінюється опосередкованими стосунками, нав'язаними за допомогою технічних засобів, часто анонімними, поверховими та фрагментарними. Настає ота «самотність у мережі», про яку ідеться в романі Януша Вишневського<sup>30</sup>. Ніщо не замінить зустрічі віч-на-віч. Про це знають політики, які подорожують до найвіддаленіших куточків своєї країни, аби потиснути руки громадянам під час виборчої кампанії. Знають бізнесмени, які літають через океани, щоб зустрітися з партнерами в конференц-залі аеропорту й обговорити контракт, дивлячись у вічі одне одному. Знають педагоги, залучаючи науковців до лекцій і семінарів, хоч могли би зробити відео-запис і вмикати його студентам з екрана.

Друга втрата – це ослаблення емоційності й самоцінності контактів та взаємодій на користь холодного інструментального зв'язку, мотивованого інтересами. Інша особа перестає бути цінністю самою по собі, а стає оречевленим знаряддям, щоб реалізувати наші потреби чи бажання. Дедалі частіше, зустрічаючись із кимось, ми запитуємо себе: А що я з цього матиму, що він може мені дати? Добрим прикладом є інтимне життя, коли подружнє життя все частіше замінюється співжиттям «до запитання», а романтичне кохання – гедоністичним сексом.<sup>31</sup>

Третя втрата – це скорочення часового горизонту стосунків, їхньої тривалості. Дедалі частіше нав'язуються короткотривалі стосунки, наша приватна мережа контактів дуже швидко, безнастанно змінюється. Легкість розлучень сприяє «серійній моногамії», ми легко змінюємо

<sup>30</sup> J. Wiśniewski, *Samotność w sieci*, Warszawa 2001: Prószyński i S-ka. Українське видання: Я. Вишневський. Самотність у мережі. Київ 2015.

<sup>31</sup> A. Giddens, *The Transformation of Intimacy*, Cambridge 1992: Polity Press.

інтимних партнерів і друзів, переїжджаючи, змінюємо сусідів, змінюємо місце праці, не надаючи великої ваги лояльності щодо фірми, честі й шані, що їх приносить праця на одному місці, знаходимо тимчасову роботу, займаємося короткочасними проектами, мотивовані передовсім заробітком.<sup>32</sup>

Можливо, у мені говорить консерватизм, неминучий супутник зміни поколінь, але всього цього мені жаль. Можливо, із молодіжної перспективи все це є козирі, прояви лібералізації, емансипації та раціоналізації життя. Автор підручника соціології не може нікому накидати своєї точки зору. Макс Вебер закликав викладачів, щоб вони залишали свої оціночні судження, як пальто в гардеробі, перш ніж увійдуть до лекційної зали. Але я хотів би вірити, що соціологічна уява, формування якої в студентів було моєю головною метою, допоможе їм дати власну, раціональну оцінку часів, у які ми живемо, підкріплену поняттями, гіпотезами, моделями й теоріями сучасної соціології.

## Найважливіші поняття розділу

**ВИПЕРЕДЖУВАЛЬНА АКУЛЬТУРАЦІЯ:** пристосування локальних інституцій, організацій, послуг, споживчих благ до сподіваних очікувань закордонних туристів, підприємців, інвесторів.

**ГЛОБАЛІЗАЦІЯ:** процес ущільнення та інтенсифікації економічних, фінансових, політичних, мілітарних, культурних, ідеологічних зв'язків і залежностей між людськими спільнотами, що призводить до уніфікації світу в усіх цих сферах і знаходить віддзеркалення у появі соціальних зв'язків, солідарності та ідентичності в надлокальному й наднаціональному масштабах.

**ГЛОБАЛЬНА СОЛІДАРНІСТЬ:** почуття спільноти, що виходить за рамки одного народу чи держави й виражається між іншим в ідеї універсальних прав людини, екологічному русі, русі за мир, міжнародних кампаніях допомоги жертвам катастроф, стихійних лих.

**ГЛОБАЛЬНЕ ГРОМАДЯНСЬКЕ СУСПІЛЬСТВО:** ініційовані знизу форми соціальної мобілізації – соціальні рухи, політичні кампа-

---

<sup>32</sup> R. Sennett, *The Corrosion of Character*, New York 1998: Norton.

нії, культурні ініціативи, що набувають світового, наднаціонального масштабу.

**ГЛОБАЛЬНЕ СУСПІЛЬСТВО:** населення планети Земля, всі люди, які живуть у цей момент, іншими словами – сучасне людство.

**ЗАЛЕЖНИЙ РОЗВИТОК:** специфічний перебіг господарського розвитку в країнах, узалежнених від великої держави або групи країн, які домінують в економічному, політичному чи мілітарному аспекті.

**ЗОВНІШНЯ АРЕНА:** країни, які перебувають під опосередкованим впливом світової капіталістичної системи, хоч номінально мають устрій, відмінний від капіталістичного.

**ІМПЕРІАЛІЗМ:** колоніальна експансія, пряме завоювання, а також непряме підпорядкування слабших країн (неоколоніалізм), що дає змогу експлуатувати дешеву робочу силу, відкриває доступ до сировини та нових ринків збуту для надлишку власних товарів.

**КОМПРАДОРСЬКІ ЕЛІТИ:** політичні та економічні еліти в залежних країнах, які реалізують інтереси імперського центру, часто на шкоду власній державі.

**КУЛЬТУРНА АМАЛЬГАМАЦІЯ:** діалог та обмін між культурою центру та культурою периферії; вибіркова модифікація культури центру через вплив реінтерпретації, виконаної у периферійних суспільствах, а водночас стимулювання і відродження певних прихованих цінностей локальних культур через вплив культури центру.

**КУЛЬТУРНА ДЕФОРМАЦІЯ:** спрощення, зубожіння і навіть деградація культури центру під час її адаптації в периферійних країнах.

**КУЛЬТУРНА ОЙКУМЕНА:** простір постійних культурних взаємодій, взаємопроникнення і взаємообміну культурними змістами.

**КУЛЬТУРНИЙ ДЕМПІНГ:** пропагування і продаж у периферійних країнах масових культурних чи мистецьких продуктів найнижчої якості за низькою ціною.

**КУЛЬТУРНИЙ ІМПЕРІАЛІЗМ:** пропагування і поширення країнами, що мають найсильнішу позицію – економічну, політичну та військову – власного стилю життя, моделей споживання, звичаїв, мистецьких продуктів, мови й навіть релігійних переконань.

**ЛОКАЛЬНА ІДЕНТИЧНІСТЬ (ІНАКШЕ – ПЛЕМІННА МЕНТАЛЬ-НІСТЬ):** почуття спільноти з жителями однієї локальної групи, роду, племені, етнічної групи, що спирається на партикуляристському зв'язку спільного заселення, споріднення, традицій, звичаїв.

**МЕТОДОЛОГІЧНИЙ НАЦІОНАЛІЗМ:** дослідницький підхід, у якому полем досліджень і точкою відліку для отриманих результатів є конкретна національна держава.

**РЕФЛЕКСІЙНА МОДЕРНІЗАЦІЯ:** суспільний розвиток, спрямований на мінімізацію побічних наслідків та корекцію негативних явищ через публічні дискусії про стратегію і напрями розвитку та використання досягнень науки.

**СВІТОВА СИСТЕМА:** охоплення всього світового простору, навіть тих територій, котрі номінально залишалися чи ще залишаються поза капіталістичною системою, прямим чи опосередкованим впливом капіталістичного ринку.

**УНІФОРМІЗАЦІЯ СВІТУ (ІНАКШЕ – ГОМОГЕНІЗАЦІЯ):** поступове уподібнення форм економічної і політичної організації, моделей споживання, традицій і звичаїв, мистецьких стилів, систем цінностей, ідей та ідеологій у загальносвітовому масштабі.

**ЦИВІЛІЗАЦІЙНИЙ РИЗИК:** спричинені людиною загрози, які несподівано виникають внаслідок інтенсивної індустріалізації, урбанізації, розвитку техніки, глобалізації фінансової системи, розвитку медицини тощо.



# Тест на розуміння соціологічних понять

Позначте правильну відповідь, яку знайдете серед п'яти запропонованих. У всіх випадках є тільки одна правильна відповідь. Правильні відповіді знайдете у ключі до тестів, поданому наприкінці. Однак звертайтеся до ключа тільки тоді, коли виконаєте тест. В університетській практиці іспит вважають складеним, якщо є принаймні 120 правильних відповідей.

1. Харизма – це:
  - а) етнічний забобон
  - б) різновид релігії
  - в) форма легітимації влади
  - г) конфлікт ролей
  - ґ) те саме, що дискримінація
  
2. Антисемітизм – це:
  - а) расовий забобон
  - б) стереотип
  - в) дискримінація меншості
  - г) вияв нетолерантності
  - ґ) все разом
  
3. Соціальний розвиток характеризується всіма зазначеними нижче рисами, окрім однієї. Якої?
  - а) це ендогенний процес
  - б) це реакція на зміни середовища
  - в) має чіткий напрямок
  - г) його можна порівняти зі зростанням організму
  - ґ) підвищує змінну цінність, якої стосується

4. Шахтарі – це:
  - а) соціальний клас
  - б) соціальна верства
  - в) соціальна група
  - г) професійна категорія
  - ґ) локальна спільнота
  
5. Стереотип – це:
  - а) певний стан розуму
  - б) вид діяльності
  - в) спрощена й однобока картина дійсності
  - г) окреслена позиція
  - ґ) ідеальний тип
  
6. Так зване «коло Кула» (обмін дарами в острівних суспільствах Полінезії) описав:
  - а) А. Р. Редкліфф-Браун
  - б) Р. Фірт
  - в) Ч. Кулі
  - г) Е. Гоффман
  - ґ) Б. Маліновський
  
7. Соціальна еволюція в розумінні Спенсера – це аналогія до еволюції видів, яку описав Дарвін.
  - а) правда
  - б) неправда
  
8. Соціальні відносини «лікар – пацієнт» мають усі перелічені властивості, окрім однієї:
  - а) вони неегалітарні
  - б) вони спеціалізовані
  - в) вони первинні
  - г) вони інструментальні
  - ґ) вони взаємні
  
9. Про так звану «надсоціалізовану концепцію людини» писав:
  - а) Кулі
  - б) Знанецький
  - в) Ронґ
  - г) Вайт
  - ґ) Мертон

10. Капітал – це:
- а) гроші
  - б) усі засоби, які можуть приносити зиск
  - в) вільний час
  - г) заводи та машини
  - ґ) орна земля
11. «Ефект Матей» (із посиланням на Євангеліє) описує:
- а) процес секуляризації
  - б) навернення етнічних меншин
  - в) появу ересі
  - г) нагромадження соціальних переваг і привілеїв
  - ґ) поширення догматизму й нетолерантності
12. Подані нижче чинники (за винятком одного) відіграють роль тоді, коли починає виявлятися лідер групи. Зазначте чинник, який при цьому є неважливий:
- а) домінування над іншими як спосіб життя
  - б) легкість у створенні контактів
  - в) висока компетентність у сферах, що їх цінує група
  - г) зразковий конформізм щодо норм і правил, які панують у групі
  - ґ) схильність сприймати забобони та дискримінувати меншість
13. Соціальний капітал – це:
- а) фізична кондиція
  - б) здоров'я
  - в) високий рівень освіти
  - г) мережа взаємин з іншими людьми
  - ґ) навички шанобливої поведінки та добрих манер
14. Дедалі більше уподібнення (уніформізація) стилю життя, моделей споживання, поглядів, технічних засобів у масштабі всього світу називаємо:
- а) акультурацією
  - б) глобалізацією
  - в) етноцентризмом
  - г) культурним конфліктом
  - ґ) відносною депривацією

15. «Дихотомічна (або полярна) модель соціальної структури» – це поділ суспільства на:
- а) групи
  - б) класи
  - в) ролі
  - г) касти
  - г) нації
16. Ідеальний тип бюрократії, який описав Вебер, містить усі зазначені нижче риси, окрім однієї. Якої?
- а) спеціалізація завдань і функцій
  - б) ієрархія посад
  - в) точно окреслені правила професійного просування
  - г) непотизм і корупція
  - г) письмова форма ухвалення рішень
17. «Свобода, рівність, братерство!» Це гасло стосується:
- а) норм
  - б) цінностей
  - в) стереотипів
  - г) етноцентризму
  - г) відносної депривації
18. Згідно з Дюркгаймом, «соціальні факти» характеризуються такими властивостями, окрім однієї. Якої?
- а) вони поширені у спільноті (їх поділяють усі її члени)
  - б) вони мають змушувальну дію
  - в) вони зовнішні щодо кожного індивіда
  - г) їх сприймають органами чуття
  - г) вони належать до культури
19. Культурний капітал – це:
- а) добрі контакти з іншими людьми
  - б) винесені з дому навички т. зв. доброго виховання
  - в) вродливість, привабливість
  - г) батьківська любов
  - г) численні музеї в місті
20. У типології соціальних дій Вебера нема однієї з поданих нижче категорій. Якої?
- а) раціональна дія, зважаючи на засоби

- б) раціональна дія, зважаючи на цінність
  - в) логічна дія
  - г) емоційна дія
  - ґ) традиційна дія
21. Іван заробляє вдсятеро більше, ніж Славко. Ми не знаємо, чим вони займаються, як заробляють. Однак можемо відразу сказати, що це прояв:
- а) соціальної несправедливості
  - б) класової експлуатації
  - в) меритократичної справедливості
  - г) диференціації заробітної плати
  - ґ) соціальної нерівності
22. Розташуй прізвища видатних соціологів від найдавніших до найновіших часів:
- а) Кулі
  - б) Парсонс
  - в) Конт
  - г) Вебер
  - ґ) Знанецький
23. Бандит, який погрожує револьвером, застосує:
- а) насильство
  - б) вмовляння
  - в) примус
  - г) авторитет
  - ґ) харизматичний вплив
24. Соціальний капітал, що сполучає, «наводить мости» – це:
- а) додаткова пенсія
  - б) інвестиції в будівництво мостів
  - в) банківський кредит безробітному
  - г) зв'язки, що виходять за межі власної групи
  - ґ) групова ендогамія
25. Численність групових належностей кожного індивіда виявляється також у:
- а) культурному плюралізмі
  - б) конфлікті в ролі

- в) конфлікті ролей
  - г) класовій боротьбі
  - г) культурному релятивізму
26. Творцем еволюціонізму та органіцизму в соціології був:
- а) Маркс
  - б) Дюркгайм
  - в) Спенсер
  - г) Дарвін
  - г) Тьонніс
27. Основною рисою соціальної взаємодії є:
- а) взаємність
  - б) повторюваність
  - в) нормативне регулювання
  - г) довготривалість
  - г) конфліктність
28. Потиск рук як форма привітання – це приклад усіх поданих нижче категорій, окрім однієї. Якої?
- а) культурна конвенція
  - б) суспільний звичай
  - в) моральна норма
  - г) норма товариського етикету
  - г) символічний жест
29. Потиск рук як форма привітання – це:
- а) культурний комплекс
  - б) культурна конфігурація
  - в) культурна цінність
  - г) елемент культури
  - г) культурний міф
30. Перехід з однієї соціальної верстви до іншої – це:
- а) професійна мобільність
  - б) вертикальна мобільність
  - в) горизонтальна мобільність
  - г) міграція
  - г) урбанізація

31. «Соціальна нерівність неминуча, необхідна, вічна та корисна» – це теза:
- а) теорії соціального конфлікту
  - б) марксистської теорії класів
  - в) функціональної теорії стратифікації
  - г) революційної ідеології
  - ґ) Володимира Леніна
32. «Межі суспільної толерантності» – це те саме, що:
- а) пермісивізм (вседозволеність)
  - б) сукупність обставин, що вилучають застосування санкцій
  - в) толерантність щодо маргіналів
  - г) невикриття злочинів
  - ґ) аномія
33. Чим не є сім'я:
- а) соціальною групою
  - б) інститутом
  - в) товариством
  - г) особливою формою організації
  - ґ) первинною групою
34. Соціальний капітал, що зв'язує, – це:
- а) симпатія до багатих родичів
  - б) банкова інвестиція
  - в) сильні соціальні зв'язки в межах групи
  - г) те саме, що космополітизм
  - ґ) подружня екзогамія
35. Протилежністю стереотипу є:
- а) релігійна догма
  - б) ідеологія
  - в) статистичний розподіл групових характеристик
  - г) ідеальний тип
  - ґ) етнічне упередження
36. Протилежністю етноцентризму є:
- а) націоналізм
  - б) патріотизм
  - в) культурний релятивізм
  - г) емпіризм
  - ґ) шовінізм

37. У розумінні Карла Маркса влада (панування) – це відносини між:
- а) соціальними ролями
  - б) соціальними класами
  - в) пролетарями
  - г) капіталістами
  - ґ) революціонерами та урядом
38. Нагороди та покарання – це два різновиди:
- а) соціальних санкцій
  - б) стимулів
  - в) норм
  - г) значень людських дій
  - ґ) взаємодій
39. Який із видатних соціологів створив першу цілісну теорію релігії:
- а) Георг Зіммель
  - б) Еміль Дюркгайм
  - в) Макс Вебер
  - г) Ентоні Гідденс
  - ґ) Талькотт Парсонс
40. Два основні класи в полярній моделі – це:
- а) правлячий і той, яким правлять
  - б) капіталісти та пролетарі
  - в) менеджери й акціонери
  - г) номенклатура і решта суспільства
  - ґ) більшовики і меншовики
41. Етнічна й расова дискримінація завжди веде до:
- а) приязні
  - б) соціальної інтеграції
  - в) експлуатації одних груп іншими
  - г) соціальної зміни
  - ґ) революції
42. Творцем концепції соціальної еволюції був:
- а) Дарвін
  - б) Маркс
  - в) Парсонс
  - г) Спенсер
  - ґ) Вільсон



43. Значення – це конститутивна риса:
- а) дії
  - б) взаємодії
  - в) соціальної дії
  - г) мистецького твору
  - г) усіх названих вище явищ
44. «Теорія диференційованих контактів» пояснює девіацію як наслідок:
- а) вроджених схильностей
  - б) розумової відсталості
  - в) відкинення з боку середовища (ярликування, клеймування)
  - г) доступності злочинних зразків у найближчому середовищі
  - г) аномії
45. Хто із визначних соціологів вважав релігію «опіумом для народу»:
- а) Макс Вебер
  - б) Вільфредо Парето
  - в) Ульріх Бек
  - г) Станіслав Оссовський
  - г) Карл Маркс
46. Група, з якою ми ідентифікуємося, хоч не є її членами, – це:
- а) внутрішня група (in-group)
  - б) зовнішня група (out-group)
  - в) позитивна референтна група
  - г) негативна референтна група
  - г) маргінальна група
47. Група, з якою ми не ідентифікуємося, хоч і є її членами, – це:
- а) внутрішня група (in-group)
  - б) важливі інші
  - в) негативна референтна група
  - г) злочинна група
  - г) студентська група
48. Групу, у якій всі права й обов'язки членів є чітко визначені, називаємо:
- а) зовнішньою
  - б) ексклюзивною
  - в) формальною
  - г) первинною
  - г) етнічною

49. Усі поляки, які колись були в Кракові й чули гейнал з Маріацької вежі, творять:
- а) соціальне коло
  - б) натовп
  - в) соціальну категорію
  - г) статистичний набір
  - г) соціальну групу
50. Протиставлення сфери *sacrum* і *profanum* запровадив:
- а) Макс Вебер
  - б) П'єр Бурдьє
  - в) Огюст Конт
  - г) Еміль Дюркгайм
  - г) Юзеф Тішнер
51. Поняття культурної норми не охоплює:
- а) особистих навичок
  - б) заборонених форм поведінки
  - в) дозволених методів діяльності
  - г) наказів як поводитися
  - г) преферованої поведінки
52. Наказ укладати подружжя з членами тієї самої групи (класу, верстви) називаємо:
- а) бігамією
  - б) моногамією
  - в) полігамією
  - г) ендогамією
  - г) екзогамією
53. У розумінні Макса Вебера влада – це відносини між:
- а) соціальними класами
  - б) інституціями
  - в) соціальними групами
  - г) індивідами
  - г) соціальними ролями
54. Батько Роберта Мертон був теслею, Мертон – відомим професором соціології, а син Мертон отримав Нобелівську премію з економіки. Це називаємо:

- а) горизонтальною мобільністю
  - б) внутрішньопоколінневою (інтрагенераційною) мобільністю
  - в) міжпоколінневою (інтергенераційною) мобільністю
  - г) непотизмом
  - г) соціальною деградацією
55. Збіговисько біля місця автомобільної аварії – це:
- а) аудиторія
  - б) публіка
  - в) натовп
  - г) соціальна організація
  - г) соціальний рух
56. Вірні, які зібралися на месі, яку відправляє Папа, – це:
- а) натовп
  - б) група
  - в) публіка
  - г) аудиторія
  - г) соціальний рух
57. Банальний націоналізм – це:
- а) співання гімну й вивішування прапорів
  - б) солідарність із власним народом
  - в) інакше – патріотизм
  - г) злочини Адольфа Айхмана
  - г) антисемітизм
58. Яка відповідь вказує на найменшу соціальну дистанцію стосовно іноземців:
- а) дозволив би приїхати до моєї країни
  - б) дозволив би одружитися з моєю донькою
  - в) дозволив би працювати в моїй професії
  - г) дозволив би отримати працю на моєму підприємстві
  - г) дозволив би оселитися по сусідству зі мною
59. Теорія модернізації в основних тезах подібна до:
- а) теорії соціальних циклів Сорокіна
  - б) теорії соціальної еволюції
  - в) теорії глобалізації
  - г) теорії історичного матеріалізму
  - г) теорії відносної депривації

60. Раптове зростання громадських запитів призводить до відносної депривації в усіх поданих нижче ситуаціях, окрім однієї. Якої?
- а) коли життєві умови залишаються незмінними
  - б) коли настає економічна криза
  - в) коли одночасно зростає рівень життя
  - г) коли запити не можуть бути задоволені
  - г) коли такі запити демонстративно задовольняють лише невеликі за чисельністю середовища
61. Ризик відрізняється від загрози тим, що він:
- а) більший
  - б) є наслідком наших рішень і дій
  - в) виникає повсюди
  - г) викликає страх
  - г) йому неможливо протидіяти
62. Що спільного є між водогоном, інтернетом, авіалініями, системою опалення, електричною мережею, телекомунікацією:
- а) недавно винайдені
  - б) спочатку з'явилися у Європі
  - в) становлять т. зв. абстрактні або експертні системи
  - г) надійні
  - г) ними користуються всі мешканці Землі
63. Явище «пасажира без квитка» – це:
- а) постійне несплачування податків
  - б) чекання, поки інші створять «публічні блага»
  - в) форма девіації у громадському транспорті
  - г) відмова заплатити таксистові
  - г) загальна пасивність та політична апатія
64. Дитина, яка навмисне порушує всі заборони, виявляє:
- а) опортунізм
  - б) конформізм
  - в) нонконформізм
  - г) контраформізм
  - г) поганий характер
65. Яка аналогія найкраще передає сучасну точку зору щодо характеру людського суспільства:

- а) соціальний механізм
  - б) соціальний організм
  - в) соціальна фізіологія
  - г) соціальна анатомія
  - ґ) соціальне життя
66. Примордіалізм – це:
- а) стратегія боксерського бою
  - б) історичне розуміння нації
  - в) пошук генеалогії народу у кровних зв'язках
  - г) інакше – поліандрія
  - ґ) теза про відмирання національних держав
67. Позитивістська соціологія вимагає:
- а) формулювати оптимістичні соціальні прогнози
  - б) наслідувати дослідницькі методи й техніки природничих наук
  - в) досліджувати позитивні сторони соціального життя
  - г) досліджувати за допомогою ідеальних типів
  - ґ) інтерпретувати значення текстів
68. «Поляки – це вибраний народ, який має найкращі звичаї і їх повинні перейняти інші народи». Такий погляд – це вияв:
- а) плюралізму
  - б) толерантності
  - в) етноцентризму
  - г) культурного релятивізму
  - ґ) консерватизму
69. Хорошим прикладом нонконформіста є:
- а) убивця
  - б) революціонер
  - в) гомосексуал
  - г) злодій
  - ґ) плагіатор
70. Складовими нормативної структури суспільства є між іншим:
- а) переконання
  - б) соціальні позиції
  - в) інтереси
  - г) цінності
  - ґ) життєві шанси

71. Гуманістична соціологія «атомом» соціального життя вважає:
- а) соціальні факти
  - б) соціальні дії
  - в) соціальні системи
  - г) соціальні організми
  - ґ) соціальні групи
72. Наше уявлення про себе, оперте на тому, як нас оцінюють інші, називається:
- а) особистістю
  - б) національним характером
  - в) гордістю
  - г) стереотипом
  - ґ) дзеркальним «Я»
73. Нонконформізм – це вид девіації, що характеризується:
- а) значною силою
  - б) публічною, відвертою маніфестацією
  - в) особливою шкідливістю для суспільства
  - г) високими санкціями
  - ґ) поширенням у суспільстві
74. Якщо індивід відкидає цілі (цінності), а попри це дотримується норм, яких вимагає суспільство, то маємо справу з:
- а) інновацією
  - б) конформізмом
  - в) ритуалізмом
  - г) бунтом
  - ґ) ретритизмом (відступництвом)
75. Ікона – це мовою соціології:
- а) релігійна картина
  - б) портрет
  - в) предмет культу
  - г) туристична пам'ятка
  - ґ) кожне зображення у соціальному середовищі
76. Мундири, однострої, відзнаки, які носить людина, служать для того, щоб полегшити розпізнання:
- а) її намірів

- б) її заслуг
  - в) її соціальної позиції (статусу)
  - г) її характеру
  - ґ) її дзеркального «Я»
77. Якщо я маю щодо когось деякі права й обов'язки, то це означає, що я перебуваю з ним у:
- а) взаємодії
  - б) дружбі
  - в) конфлікті
  - г) соціальних відносинах
  - ґ) взаємності
78. Чемна неухважність (civil inattention) - це:
- а) розсіяність
  - б) симптом хвороби Альцгеймера
  - в) між іншим заборона озиратися на красиву жінку
  - г) професійна навичка офіціанта
  - ґ) камуфляж
79. Поняття дзеркальне «Я» стосується:
- а) наших прагнень
  - б) групових забобон
  - в) того, як інші насправді нас оцінюють
  - г) наших уявлень про те, який вигляд ми маємо в очах інших
  - ґ) етнічних стереотипів
80. Синонімом дзеркального «Я» в розумінні Кулі у психоаналітичній концепції є:
- а) воно (id)
  - б) его
  - в) суперего
  - г) архетип
  - ґ) ідеальний тип
81. Синонімом дзеркального «Я» в розумінні Кулі в концепції символічного інтеракціонізму Міда є:
- а) «I»
  - б) «Me»
  - в) значущі інші

- г) узагальнені інші
  - г) первинна група
82. Престиж визначається через:
- а) обсяг влади
  - б) соціальну повагу
  - в) впливи
  - г) домовленості та зв'язки
  - г) рівень доходів
83. Владу, яка спирається на визнанні суспільством правлячих структур, називають:
- а) справедливою
  - б) демократичною
  - в) легітимною
  - г) авторитарною
  - г) тоталітарною
84. Слово «батько» описує:
- а) особистісні риси індивіда
  - б) репродуктивну здатність
  - в) соціальну позицію (статус)
  - г) групову належність
  - г) соціальний престиж індивіда
85. Мати, яка остерігає дочку, щоб та дбала про свою «репутацію», апелює до санкцій:
- а) правових
  - б) формальних
  - в) сексуальних
  - г) неформальних
  - г) каральних
86. Хто придумав метафору: «Сім'я – клітина суспільства»?
- а) Еміль Дюркгайм
  - б) реєстратор цивільного стану
  - в) Роберт Мертон
  - г) творець «соціобіології»
  - г) Огюст Конт



87. Поняття первинних груп запровадив:
- а) Вебер
  - б) Зіммель
  - в) Кулі
  - г) Дюркгайм
  - г) Маліновський
88. У первісних суспільствах, а також у сучасних кастових спільнотах життєва ситуація індивіда впливає передовсім із його:
- а) досягнутої позиції
  - б) приписаної позиції
  - в) класової належності
  - г) професійного успіху
  - г) рівня освіти
89. Широке соціологічне поняття культури охоплює всі зазначені нижче складові, окрім однієї. Якої?
- а) закон
  - б) мистецтво
  - в) звичаї
  - г) навички
  - г) церкви та собори
90. Соціальні відносини між лікарем і пацієнтом є:
- а) дифузними
  - б) спеціалізованими
  - в) експресивними
  - г) інтимними
  - г) егалітарними
91. Що таке «віртуальні соціальні зв'язки»?
- а) контакти в інтернеті
  - б) ставлення судді до звинуваченого
  - в) вдавана довіра
  - г) використання кредитки у крамниці
  - г) віра в духів
92. Яка з поданих нижче поведінок не є прикладом соціальної дії:
- а) написання заповіту
  - б) давання милостині бідному

- в) снання до обіду
- г) слухання лекції в університеті
- г) участь у виборах до Сейму

93. Яка із поданих рис не характеризує первинних груп:

- а) сильна ідентифікація з групою
- б) велика чисельність групи
- в) близькі взаємини між членами групи
- г) взаємодії «віч-на-віч»
- г) ранній досвід соціалізації

94. Яке із тверджень не є стереотипом:

- а) польські дівчата – найгарніші на світі
- б) італійське небо – найблакитніше
- в) японці виробляють найбільше автомобілів у світі
- г) англійці – найвихованіший народ у світі
- г) афроамериканці – розумово обмежені

95. Яка із позицій є найкращим прикладом приписаної позиції:

- а) дантист
- б) наречений
- в) обвинувачений
- г) жінка
- г) батько

96. Яка із ситуацій є прикладом «конфлікту в ролі»:

- а) чиновник іде на роботу, хоч почуввається хворим
- б) асистент хотів би присвятити більше часу, щоб підготуватись до занять зі студентами, але мусить писати докторат, бо втратить роботу
- в) відомий тенісист намагається повернутися на корт після довгої перерви, але вік уже не дозволяє грати так, як раніше
- г) студентка хотіла би купити нові джинси й італійське взуття, але стипендії вистачить тільки на одну з цих речей
- г) працівник ненавидить своєї професії, але мусить працювати, щоб забезпечити сім'ю

97. Яка із позицій не є набутою (досягнена):

- а) студент
- б) підліток

- в) одружений
- г) батько
- г) поліцейський

98. Яка із соціальних позицій приписана:

- а) студент
- б) професор університету
- в) лікар
- г) чоловік
- г) лижник

99. Яка із соціальних рис індивіда не є приписаною:

- а) вік
- б) стать
- в) професія
- г) раса
- г) соціальне походження

100. Карл Р. Поппер розкритикував:

- а) історизм
- б) історію
- в) історицизм
- г) історичну соціологію
- г) істориків

101. Яка із думок не є етнічним стереотипом:

- а) поляки – вибраний народ
- б) євреї – жадібні
- в) афроамериканці – ліниві
- г) китайці – найчисельніші
- г) англійці – флегматичні

102. Який із чинників найсильніше впливає на перебіг взаємодії:

- а) зріст і колір очей партнерів
- б) темперамент
- в) соціальна позиція
- г) місце проживання
- г) взаємна доброзичливість

103. Якщо жінка викрадає чужу дитину, бо дуже хоче бути матір'ю, то, згідно з типологією Мертона, маємо справу із:
- а) бунтом
  - б) ритуалізмом
  - в) інновацією
  - г) конформізмом
  - ґ) нонконформізмом
104. Усі соціальні позиції, які актуально обіймаєш, творять:
- а) набір ролей
  - б) культурний комплекс
  - в) конфігурацію позицій
  - г) синдром особистості
  - ґ) соціальну організацію
105. Спільна риса пророків, лідерів, героїв, демагогів – це:
- а) мудрість
  - б) далекоглядність
  - в) правдомовність
  - г) харизма
  - ґ) конформізм
106. Захищаючи дружину, чоловік убив злочинця. Суд визнає за обставину, що пом'якшує або навіть виключає вину:
- а) стан гострої необхідності
  - б) дії в афекті
  - в) необхідний захист
  - г) молодий вік злочинця
  - ґ) погані біометеорологічні умови
107. Соціальний зв'язок найсильніше виявляється у:
- а) в'язниці
  - б) сім'ї
  - в) серед сусідів
  - г) серед туристів у подорожі
  - ґ) між політиками опозиційних партій
108. Перманентна соціалізація виявляється у таких формах, за винятком однієї. Якої?
- а) професійна соціалізація

- б) засвоєння політичної культури
- в) навчання мови та читання
- г) ресоціалізація
- г) подружнтя соціалізація

109. Правління старійшин у племені ірокезів – це приклад:

- а) традиційної влади
- б) харизматичної влади
- в) легальної влади
- г) раціональної влади
- г) клептократії

110. Соціальна ідентичність – це те саме, що:

- а) особистість
- б) належність до соціальних груп і категорій
- в) характер
- г) суперєго
- г) дзеркальне «Я»

111. Можна сказати, що відповідником суперєго з концепції З. Фрейда є для Ч. Кулі (представника т. зв. символічного інтеракціонізму):

- а) єго
- б) «воно»
- в) дзеркальне «Я»
- г) символічна взаємодія
- г) інстинкт

112. Монаше згромадження – це приклад групи:

- а) первинної
- б) приписаної
- в) «ненаситної» (тоталітарної)
- г) сегментної
- г) цільової

113. Розмова – це приклад:

- а) соціальних відносин
- б) взаємодії
- в) соціального контакту
- г) групової поведінки
- г) соціальної мобілізації

114. Сталін був лідером:

- а) демократичним
- б) лесеферистським
- в) авторитарним
- г) традиційним
- г) ліберальним

115. Теорія становлення суспільства має перспективу:

- а) функціоналістську
- б) системну
- в) польову
- г) структурну
- г) групову

116. Збільшення середньої тривалості життя в суспільстві – це:

- а) регрес
- б) дія провидіння
- в) наслідок забруднення середовища
- г) прогрес
- г) генетична випадковість

117. Серійна моногамія – це:

- а) день праці в службі реєстрації актів цивільного стану
- б) конвеєрна організація виробництва
- в) сексуальна одержимість
- г) кілька послідовних подружж
- г) інакше - педофілія

118. Кар'єра від «чистильника взуття до мільйонера» можлива в суспільстві, соціальна структура якого є:

- а) кастова
- б) безкласова
- в) відкрита
- г) закрита
- г) кланова

119. До комплексу ролей, які виконує офіціант у ресторані, належать:

- а) взаємини з друзями, родичами, нареченою
- б) взаємини із клієнтами й колегами
- в) взаємини з кухарем, іншими офіціантами і знайомими

- г) взаємини з дружиною і дітьми
  - г) взаємини з клієнтами, кухарем, іншими офіціантами, барменом, портьє, гардеробником
120. Соціальна група відрізняється від соціальної категорії тим, що:
- а) її члени усвідомлюють свою спільність і водночас окремішність від інших
  - б) її члени люблять одне одного
  - в) її члени усвідомлюють належності і взаємодіють між собою
  - г) вона довготриваліша
  - г) вона складається тільки з чоловіків
121. Вислів «Французи – найкращі коханці» – це:
- а) етнічний забобон
  - б) стереотип
  - в) наукове твердження сексології
  - г) прояв дискримінації
  - г) самоздійснюване пророцтво
122. Авторитет у соціологічному значенні – це:
- а) влада, оперта лише на примусі
  - б) перевага однієї соціальної групи над другою
  - в) законна влада
  - г) домінування сильної харизматичної особи над групою
  - г) суспільство, яким керують чоловіки, наділені сильним характером
123. Коли ти зустрічаєшся в пабі з друзями чи подругами, щоб поспілкуватися і випити пива, то це приклад:
- а) інструментальної дії
  - б) аліенації (відчуження)
  - в) групової поведінки
  - г) автотелічної дії
  - г) девіації
124. Соціологія від повсякденного знання відрізняється тим, що:
- а) нею займаються професійні соціологи
  - б) її викладають в університеті
  - в) дає певне та безсумнівне знання
  - г) дає систематичне й емпірично підтвержене знання
  - г) дає змогу науково керувати державою

125. Падіння комунізму в Європі 1989 року можна вважати революцією з усіх поданих нижче причин, окрім однієї:
- а) воно було епохальним зламом
  - б) означало політичну, економічну, соціальну й культурну зміни
  - в) змінило щоденне життя
  - г) відбулося в результаті бурхливих, кривавих зіткнень із застосуванням насильства
  - ґ) було пов'язане з вибухом соціальної мобілізації та ентузіазму
126. Вторинна рекрутація до соціального руху – це:
- а) повернення колишніх членів, які відійшли від руху
  - б) участь у русі з сильних ідейних мотивів, пов'язана з готовністю ризикувати собою
  - в) приєднання з кон'юнктурних мотивів до руху, що має успіх
  - г) подвоєння кількості членів руху
  - ґ) те саме, що «синдром пасажира без квитка»
127. Процес зниження рівня релігійності в сучасних суспільствах – це:
- а) аномія
  - б) алієнація (відчуження)
  - в) соціальна мобільність
  - г) секуляризація
  - ґ) сакралізація
128. Який із аспектів ідентичності приписаний:
- а) місце проживання
  - б) вік
  - в) освіта
  - г) професія
  - ґ) цивільний стан
129. Соціологія цікавиться індивідом як:
- а) конкретною особою з ім'ям і прізвищем
  - б) особистістю людини
  - в) біологічним організмом
  - г) суб'єктом вчинків, взаємодій та соціальних відносин
  - ґ) громадянином, учасником політичного життя
130. Чим відрізняється звичайний злочин від нонконформізму?
- а) він соціально небезпечніший



- б) спрямований проти людства
- в) супроводжується прийняттям порушеної норми
- г) прагне змінити соціальні норми
- г) його завжди очікує судове покарання

131. Дія відрізняється від поведінки тим, що:

- а) вона більш довготривала
- б) має мотиваційне й культурне значення
- в) має автотелічний характер
- г) є інстинктивною
- г) проявляється в соціальних рухах

132. «Клас для себе» - це в концепції Маркса:

- а) клас, який ще не усвідомлює свого класового становища
- б) клас, що його вирізняє лише факт посідання спільних об'єктивних класових інтересів
- в) клас, що усвідомив свої класові інтереси
- г) клас, що усвідомив свої класові інтереси та бореться за їхню реалізацію
- г) промисловий пролетаріат

133. Оптимальний результат соціалізації – це ситуація, коли люди:

- а) поведуться по-конформістськи, бо бояться поліції
- б) мають почуття провини або сорому, коли порушують соціальні заборони
- в) на думку їм взагалі не спадає те, що можна поводитися всупереч соціальним правилам
- г) вважають правила вигадкою дурнів
- г) маніфестують свою ідентичність через девіантну поведінку

134. Найважливішим результатом соціалізації у кожному суспільстві є те, що люди:

- а) навчилися різних товариських ігор
- б) пізнали історію своєї країни
- в) навчилися говорити та писати національною мовою
- г) засвоїли правила доброго виховання
- г) опанували іноземні мови

135. Творцем соціології вважають:

- а) Карла Маркса

- б) Макса Вебера
- в) Огюста Конта
- г) Герберта Спенсера
- г) Чарльза Кулі

136. Японський бізнесмен щодня проводить 16 годин на підприємствах «Sony» і цілком занедбує сім'ю. Ця ситуація є хорошою ілюстрацією:

- а) конфлікту в ролі
- б) конфлікту ролей
- в) відносної депривації
- г) інституціоналізації
- г) випереджувальної соціалізації

137. Тип соціального зв'язку, який є в маленькому рибальському селі, де всі жителі плетуть сіті, виходять у море, ловлять рибу, називаємо – за Дюркгаймом:

- а) органічною солідарністю
- б) поділом праці
- в) механічною солідарністю
- г) аномією
- г) етноцентризмом

138. Поняття «соціальний клас» впровадив у соціологію:

- а) Вебер
- б) Ленін
- в) Дюркгайм
- г) Маркс
- г) Весоловський

139. Поліандрія – це:

- а) успадкування по чоловічій лінії
- б) подружжя однієї жінки з багатьма чоловіками
- в) групове подружжя багатьох жінок і багатьох чоловіків
- г) подружжя одного чоловіка з багатьма жінками
- г) успадкування по жіночій лінії

140. Поняття «соціальна верства» впровадив у соціологію:

- а) Вебер
- б) Ленін
- в) Дюркгайм

- г) Маркс
- г) Весоловський

141. Соціальні відносини – це відносини між:

- а) індивідами
- б) групами
- в) соціальними позиціями
- г) соціальними організаціями
- г) соціальними інститутами

142. Єдина загальна для всіх культур норма стосовно сексуальних відносини – це заборона:

- а) бігамії
- б) чужоложства
- в) кровозмішання
- г) абортів
- г) розлучень

143. Монополію на застосування примусу має:

- а) авторитарна влада
- б) поліція
- в) терористична група
- г) держава
- г) батько сімейства

144. Добрим прикладом егалітарних соціальних відносин є:

- а) батьківство
- б) дружба
- в) працевлаштування
- г) військова служба
- г) консультація в адвоката

145. Найважливішою властивістю соціальних відносин, яка не виявляється в інших формах міжособистісних контактів, є:

- а) взаємність
- б) нормативне регулювання
- в) повторюваність
- г) спрямування на іншу людину
- г) мотиваційне значення

146. Синонімом поняття «соціальна структура» є:

- а) мережа соціальних відносин
- б) інститут
- в) соціальна група
- г) колективна дія
- ґ) суспільно-економічна формація

147. Вступні іспити до вищих навчальних закладів у Польщі зазвичай відбуваються за критеріями:

- а) партикулярними
- б) універсалістськими
- в) ригористичними
- г) ліберальними
- ґ) випадковими

148. У закритій системі соціальної стратифікації (позбавленій вертикальної мобільності) базова соціальна група, що є складовою ієрархії нерівності, – це:

- а) каста
- б) верства
- в) стан
- г) покоління
- ґ) секта

149. Творцем теорії т. зв. соціальних фактів був:

- а) Вебер
- б) Зіммель
- в) Тьонніс
- г) Дюркгайм
- ґ) Парето

150. Дія – це така поведінка індивіда, яка:

- а) викликає суттєві соціальні наслідки
- б) виражає соціальну особистість індивіда
- в) має мотиваційне й культурне значення
- г) віддзеркалює соціалізуючий вплив суспільства на індивіда
- ґ) має груповий характер

151. Акультурація – це те саме, що:

- а) культурний конфлікт

- б) асиміляція
- в) соціалізація
- г) імміграція
- г) культурний релятивізм

152. Протилежність конформізму – це:

- а) девіація
- б) нонконформізм
- в) опортунізм
- г) бунт
- г) аліенація (відчуження)

153. Культурне табу – це, іншими словами:

- а) наказ
- б) дозвіл
- в) заборона
- г) преференція
- г) культурний ідеал

154. Соціальні ролі – це складові:

- а) ідеальної структури
- б) структури взаємодії
- в) нормативної структури
- г) структури інтересів
- г) соціальної групи

155. Соціальний контроль – це:

- а) перевірка дій влади з боку громадських комісій
- б) система соціальних санкцій, які застосовують за акти девіації
- в) нагляд парламенту над міністерствами
- г) нагляд Верховної контрольної палати Польщі над публічною адміністрацією
- г) форма дій соціальних рухів

156. Випереджувальна соціалізація – це:

- а) те саме, що ресоціалізація
- б) наслідування норм і цінностей груп, до яких прагнеш належати
- в) соціалізація в ранньому дитинстві
- г) приготування до смерті
- г) шкільна освіта

157. Соціальні рухи – це:

- а) дії згори, що зумовлюють заплановану соціальну зміну
- б) дії знизу з наміром викликати соціальні зміни
- в) дії згори, що викликають соціальну зміну як побічний наслідок
- г) дії знизу, що викликають соціальну зміну як побічний наслідок
- ґ) реформаторські дії держави

158. Група «скінхедів» – це:

- а) первинна група
- б) контркультура
- в) конформісти
- г) етнічна меншина
- ґ) соціальна категорія

159. Рок-музиканти – це:

- а) первинна група
- б) специфічна субкультура
- в) етнічна меншина
- г) соціальний рух
- ґ) соціальний клас

160. Як студент ти маєш певні обов'язки щодо професора. Вони творять:

- а) твою соціальну роль
- б) твій рольовий набір
- в) сегмент твоєї ролі
- г) конгломерат твоїх позицій
- ґ) твоє еґо

161. Поведінка людей у натовпі характеризується всіма поданими нижче рисами, окрім однієї. Якої?

- а) ірраціональність
- б) навіювання і наслідування
- в) холодний розрахунок
- г) втрата моральних гальм
- ґ) уніформізація поведінки

162. Соціальні інститути в соціологічному розумінні – це:

- а) комплекси соціальних відносин
- б) державні будівлі
- в) в'язниці, лікарні, дитячі садки

- г) приписані способи поведінки (правила, норми, цінності) у цій сфері
- г) те саме, що соціальні групи

163. Усі народжені в п'ятницю – це:

- а) соціальна категорія
- б) статистична категорія
- в) соціальна група
- г) соціальна організація
- г) соціальний інститут

164. Соціальні відносини пов'язують між собою:

- а) дії
- б) осіб
- в) позиції (статуси)
- г) норми
- г) цінності

165. Концепцію трьох вимірів соціальної стратифікації започаткував:

- а) Маркс
- б) Девіс і Мур
- в) Вебер
- г) Мілован Джілас
- г) Весоловський

166. Меритократична справедливість виражається формулою:

- а) кожному – за потребою
- б) бідним найбільше додати, у багатих забрати
- в) кожному за заслугами, відповідно до внеску праці й соціальної корисності
- г) усім порівну
- г) бідні будуть ще біднішими, а багаті – ще багатшими

167. Спільнота людей, які вирізняються певною спільною рисою й усвідомлюють цю свою окремішність, – це:

- а) соціальна організація
- б) товариство (асоціація)
- в) соціальна група
- г) соціальна категорія
- г) інститут

168. Зачинателем теорії масової поведінки був:

- а) Вебер
- б) Маркс
- в) Ле Бон
- г) Зіммель
- ґ) Тьонніс

169. Головним предметом зацікавлення соціології є:

- а) люди
- б) історія
- в) людські спільноти
- г) «міжлюдський простір», тобто соціальна структура
- ґ) ідеологія

170. Бюрократична форма управління приносить найкращі результати у випадку:

- а) творчих та інноваційних завдань
- б) рутинних і повторюваних завдань
- в) керування в малих групах
- г) мобілізації соціальних рухів
- ґ) колективної поведінки

171. Закон – це збір соціальних норм:

- а) найсуворіших
- б) тих, які встановлює і санкціонує держава
- в) за порушення яких загрожує навіть смертна кара
- г) вміщених у кодексах
- ґ) що стосуються дорослих громадян

172. Правило, за яким ми знімаємо капелюха, коли вітаємося зі знайомим, є прикладом:

- а) моральної норми
- б) правової норми
- в) аномії
- г) алієнації (відчуження)
- ґ) культурної звичаєвої конвенції

173. Сім'я не є:

- а) групою
- б) асоціацією



- в) первинною групою
- г) інститутом
- г) організацією

174. Систему пов'язаних між собою соціальних позицій називаємо:

- а) групою
- б) локальною спільнотою
- в) інститутом
- г) організацією
- г) державою

175. Дія священника Максиміліана Кольбе, який пожертвував собою задля іншого в'язня в Освенцімі, характеризується як:

- а) опортуністична
- б) нераціональна
- в) інструментально раціональна
- г) раціональна з огляду на цінність
- г) теологічна

176. Уболівальники, як трощать лавки на стадіоні, – це:

- а) соціальна маса
- б) натовп
- в) соціальний рух
- г) соціальна група
- г) соціальна організація

177. Розташуй явища від найменш до найбільш соціально небезпечних:

- а) сегрегація
- б) дискримінація
- в) стереотип
- г) екстермінація (знищення, вигнання)
- г) забобон

178. Коли хтось примушує себе вживати алкоголь, бо цього очікують від нього друзі, то це приклад:

- а) нонконформізму
- б) девіації
- в) конформізму
- г) відмови від участі
- г) опортунізму

179. Автором концепції «психологія натовпу» є:

- а) Кулі
- б) Дюркгайм
- в) Ле Бон
- г) Конг
- г) Спенсер

180. Діалектична, революційна чи стрибкоподібна зміна – це різновид:

- а) соціального розвитку
- б) циклічного процесу
- в) еволюції
- г) соціального прогресу
- г) культурної травми

## Ключ із правильними відповідями

(1) – в	(46) – в	(91) – а	(136) – б
(2) – г	(47) – в	(92) – в	(137) – в
(3) – б	(48) – в	(93) – б	(138) – г
(4) – г	(49) – г	(94) – в	(139) – б
(5) – в	(50) – г	(95) – г	(140) – а
(6) – г	(51) – а	(96) – б	(141) – в
(7) – б	(52) – г	(97) – б	(142) – в
(8) – в	(53) – г	(98) – г	(143) – г
(9) – в	(54) – в	(99) – в	(144) – б
(10) – б	(55) – в	(100) – а	(145) – б
(11) – г	(56) – г	(101) – г	(146) – а
(12) – г	(57) – а	(102) – в	(147) – б
(13) – г	(58) – б	(103) – в	(148) – а
(14) – б	(59) – б	(104) – в	(149) – г
(15) – б	(60) – в	(105) – г	(150) – в
(16) – г	(61) – б	(106) – в	(151) – в
(17) – б	(62) – в	(107) – б	(152) – а
(18) – г	(63) – б	(108) – в	(153) – в
(19) – а	(64) – г	(109) – а	(154) – в
(20) – в	(65) – г	(110) – б	(155) – б
(21) – г	(66) – в	(111) – в	(156) – б
(22) – в, г, а, г, б	(67) – б	(112) – в	(157) – б
(23) – а	(68) – в	(113) – б	(158) – б
(24) – г	(69) – б	(114) – в	(159) – б
(25) – в	(70) – г	(115) – в	(160) – в
(26) – в	(71) – б	(116) – г	(161) – в
(27) – а	(72) – г	(117) – г	(162) – г
(28) – в	(73) – б	(118) – в	(163) – б
(29) – г	(74) – в	(119) – г	(164) – в
(30) – б	(75) – г	(120) – в	(165) – в
(31) – в	(76) – в	(121) – б	(166) – в
(32) – б	(77) – г	(122) – в	(167) – г
(33) – в	(78) – в	(123) – г	(168) – в
(34) – в	(79) – г	(124) – г	(169) – г
(35) – в	(80) – в	(125) – г	(170) – б
(36) – в	(81) – б	(126) – в	(171) – б
(37) – б	(82) – б	(127) – г	(172) – г
(38) – а	(83) – в	(128) – б	(173) – б
(39) – б	(84) – в	(129) – г	(174) – г
(40) – б	(85) – г	(130) – в	(175) – г
(41) – в	(86) – г	(131) – б	(176) – б
(42) – г	(87) – в	(132) – г	(177) – в, г, а, б, г
(43) – г	(88) – б	(133) – в	(178) – в
(44) – г	(89) – г	(134) – в	(179) – в
(45) – г	(90) – б	(135) – в	(180) – а

## ІЗ МОЄЇ ПОЛИЦІ

Книжки, які я рекомендую, щоб поглибити вивчення тем, вміщених у підручнику.

Adler Ronald B., Rosenfeld Lawrence B., Proctor Russell F., Relacje interpersonalne, Poznań 2006: Dom Wydawniczy Rebis.

Barney Darin, Społeczeństwo sieci, Warszawa 2008: Wydawnictwo Sic!

Barwy codzienności, Małgorzata Bogunia-Borowska (red.), Warszawa 2009: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Bauman Zygmunt, Socjologia, Poznań 1996: Wydawnictwo Zysk i S-ka.

Berger Peter, Zaproszenie do socjologii, Warszawa 2001: PWN.

Berger Peter, Luckman Thomas, Społeczne tworzenie rzeczywistości, Warszawa 1983: PWN.

Beyer Peter, Religia i globalizacja, Kraków 2005: Nomos.

Bokszański Zbigniew, Stereotypy i kultura, Wrocław 1997: Fundacja na rzecz Nauki Polskiej.

Domański Henryk, Prestiż, Wrocław 1999: Fundacja na rzecz Nauki Polskiej.

Domański Henryk, Struktura społeczna, Warszawa 2007: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

Elias Norbert, Społeczeństwo jednostek, Warszawa 2008: PWN.

Encyklopedia socjologii, t. 1–4 i Aneks, Warszawa 1998–2007: Oficyna Naukowa.

Firth Raymond, Społeczności ludzkie, Warszawa 1965: PWN.

Fotospołeczeństwo, Małgorzata Bogunia-Borowska, Piotr Sztompka (red.), Kraków 2012: Znak.

Giddens Anthony, Socjologia, Warszawa 2004: PWN.

Goffman Erving, Człowiek w teatrze życia codziennego, Warszawa 2000: Wydawnictwo KR.

Golka Marian, Socjologia kultury, Warszawa 2007: Wydawnictwo Naukowe Scholar.

- Golka Marian, Socjologia sztuki, Warszawa 2008: Difin.
- Kaufmann Jean-Claude, Ego. Socjologia jednostki, Warszawa 2004: Oficyna Naukowa.
- Kłoskowska Antonina, Socjologia kultury, Warszawa 1981: PWN.
- Kultura ma znaczenie, Lawrence E. Harrison, Samuel P. Huntington (red.), Poznań 2003: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Lawrence Paul, Nacjonalizm. Historia i teoria, Warszawa 2007: Książka i Wiedza.
- Leathers Dale G., Komunikacja niewerbalna, Warszawa 2007: PWN.
- Marody Mirosława, Giza-Poleszczuk Anna, Przemiany więzi społecznych, Warszawa 2004: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Merton Robert K., Teoria socjologiczna i struktura społeczna, Warszawa 1982: PWN.
- Norris Pippa, Inglehart Ronald, Sacrum i profanum. Religia i polityka na świecie, Kraków 2006: Nomos.
- Nowak Stefan, Metodologia badań społecznych, Warszawa 1985: PWN.
- Ossowska Maria, Socjologia moralności, Warszawa 1986: PWN.
- Ossowski Stanisław, O osobliwościach nauk społecznych, Warszawa 1983: PWN.
- Paluch Andrzej, Mistrzowie antropologii społecznej, Warszawa 1990: PWN.
- Patterson Miles L., Więcej niż słowa. Potęga komunikacji niewerbalnej, Gdańsk 2011: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Podgórecki Adam, Patologia życia społecznego, Warszawa 1969: PWN.
- Ritzer George, Klasyczna teoria socjologiczna, Poznań 2004: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Rybacki Paweł, Struktura społecznego świata, Warszawa 1979: PWN.
- Simmel Georg, Pisma socjologiczne, Warszawa 2008: Oficyna Naukowa.
- Smith Anthony, Nacjonalizm, Warszawa 2007: Wydawnictwo Sic!
- Socjologia. Lektury, Piotr Sztompka, Marek Kucia (red.), Kraków 2005: Znak.

- Socjologia codzienności, Piotr Sztompka, Małgorzata Bogunia-Borowska (red.), Kraków 2008: Znak.
- Szacka Barbara, Wprowadzenie do socjologii, Warszawa 2003: Oficyna Naukowa.
- Szacki Jerzy, Historia myśli socjologicznej, nowe wydanie, Warszawa 2002: PWN.
- Szlendak Tomasz, Socjologia rodziny, Warszawa 2010: PWN.
- Sztompka Piotr, Socjologia wizualna, Warszawa 2006: PWN.
- Sztompka Piotr, Socjologia zmian społecznych, Kraków 2005: Znak.
- Sztompka Piotr, Zaufanie. Fundament społeczeństwa, Kraków 2007: Znak.
- Świat człowieka – świat kultury, Ewa Nowicka, Małgorzata Głowacka-Grajper (red.), Warszawa 2007: PWN.
- Tarkowska Elżbieta, Czas w społeczeństwie, Wrocław 1987: Ossolineum.
- Tradycja i nowoczesność, Joanna Kurczewska, Jerzy Szacki (red.), Warszawa 1984: Czytelnik.
- Tożsamość w czasach zmiany, Krzysztof Michalski (red.), Kraków 1995: Znak.
- Turner Jonathan, Socjologia. Podstawowe pojęcia i ich zastosowania, Poznań 1998: Wydawnictwo Zysk i S-ka.
- Turner Jonathan, Struktura teorii socjologicznej, Warszawa 1985: PWN.
- Umysł społeczny, Joseph P. Forgas, Kipling D. Williams, Ladd Wheeler (red.), Gdańsk 2005: Gdańskie Wydawnictwo Psychologiczne.
- Wnuk-Lipiński Edmund, Socjologia życia publicznego, Warszawa 2005: Wydawnictwo Naukowe Scholar.
- Współczesne teorie wymiany społecznej, Marian Kempny, Jacek Szmataka (red.), Warszawa 1992: PWN.
- Ziemiński Zygmunt, Elementy socjologii, Poznań 1994: Ars Boni et Aequi.
- Znanięcki Florian, Wstęp do socjologii, Warszawa 1988: PWN.

## Іменний покажчик

- Абель Теодор Фред (Abel Theodore Fred) 65  
Абрамс Філіп (Abrams Philip) 652  
Абрамсон Пауль Р. (Abramson Paul R.) 702  
Абурдене Патрісія (Aburdene Patricia) 633  
Августин св. (Augustyn św.) 559  
Аґассі Андре (Agassi André) 84  
Адам Барбара (Adam Barbara) 604  
Айзенштадт Шмуель (Eisenstadt Shmuel) 686, 740, 741  
Айнштайн Альберт (Einstein Albert) 42  
Александр Джеффри К. (Alexander Jeffrey C.) 47, 48,  
573, 651  
Альбакс Моріс (Halbwachs Maurice) 593  
Амін Дада Уме Іді (Amin Dada Oumez Idi) 426  
Андерсон Бенедикт (Anderson Benedict) 273, 311  
Аптер Давид (Apter David) 632  
Арендт Ганна (Arendt Hannah) 175  
Арістотель (Arystoteles) 22  
Арнасон Йоган (Arnason Johan) 741  
Арчер Маргарет (Archer Margaret) 590, 654  
Ататюрк Кемаль (Atatürk Kemal – Mustafa Kemal Paşa)  
668
- Баклі Волтер (Buckley Walter) 654  
Бальзак Оноре де (Balzac Honoré de) 23, 296, 715  
Бальцерович Лешек (Balcerowicz Leszek) 732  
Банфілд Едвард (Banfield Edward) 138, 208  
Барбер Бенджамін (Barber Benjamin) 699  
Барбер Бернард (Barber Bernard) 140  
Бернард Шартрський (Bernard z Chartres) 559

- Барні Дарен (Barney Darin) 218  
Барт Ролан (Barthes Roland) 709  
Бауман Зигмунт (Bauman Zygmunt) 175, 425, 698  
Бек Ульріх (Beck Ulrich) 154, 705, 706, 725, 730, 742, 744  
Беккер Говард (Becker Howard) 406, 524  
Бекон Френсіс (Bacon Francis) 559  
Белл Деніел (Bell Daniel) 409, 633, 634, 700, 703  
Белла Роберт (Bellah Robert) 694  
Бентам Єремія (Bentham Jeremy) 73  
Бергер Морро (Berger Morroe) 215  
Бернацька Малгожата (Biernacka Małgorzata) 15  
Бернс Том (Burns Tom) 654  
Бетховен Людвіг ван (Beethoven Ludwig van) 338, 739  
Білліг Майкл (Billig Michael) 418, 420  
Бірштедт Роберт (Bierstedt Robert) 324, 330  
Блау Пітер (Blau Peter) 33, 174, 478  
Блер Тоні (Blaire Tony) 704  
Блумер Герберт (Blumer Herbert) 89  
Боден Жан (Bodin Jean - Jean Bodinus) 559  
Бодріяр Жан (Baudrillard Jean) 37, 687, 688, 709  
Бокшанський Збігнев (Bokszański Zbigniew) 422  
Бонапарт Наполеон (Bonaparte Napoleon) 450  
Боровік Ірена (Borowik Irena) 418  
Босх Ієронім (Bosch Hieronimus) 23  
Браянт Крістофер (Bryant Christopher) 588  
Брайль Луї (Braille Louis) 402  
Брейгель Пітер (Bruegel Pieter) 23  
Брінтон Крейн (Brinton Crane) 669  
Брубейкер Роджерс (Brubaker Rogers) 421  
Бурдьє П'єр (Bourdieu Pierre) 37, 199 – 202, 204, 302,  
329, 375, 406, 441, 471, 474, 480  
Бухарін Микола (Bucharin Mikołaj) 642, 647, 730
- Вайда Анджей (Wajda Andrzej) 408  
Вайт Вільям Ф. (Whyte William F.) 291, 491  
Вайт Леслі А. (White Leslie A.) 625, 626, 627  
Вакан Лоїк (Wacquant Loic) 329  
Валенса Лех (Wałęsa Lech) 205, 420, 490  
Валентинович Анна (Walentynowicz Anna) 244  
Валлерстайн Іммануїл (Wallerstein Immanuel) 616, 686,  
727, 732, 734  
Вашингтон Джордж (George Washington) 489



- Вебер Макс (Weber Max) 22, 28, 31, 36, 61, 62, 67, 68,  
71–76, 124, 156, 171–174, 223, 246, 249, 302, 320,  
405, 412, 417, 442, 444, 471, 472, 480, 485, 486, 488,  
489, 533, 572, 632, 659, 688, 689, 691, 692, 697, 746
- Веблен Торстейн (Veblen Thorstein) 71, 715
- Веласкес Дієго (Velázquez Diego) 23
- Верба Сідней (Verba Sidney) 291
- Вишневський Януш (Wiśniewski Janusz) 745
- Віко Джамбаттіста (Vico Giambattista) 559
- Віленський Гарольд (Wilensky Harold) 291
- Вілкінсон Аен (Wilkinson Iain) 584, 728
- Вільдавський Аарон (Wildavsky Aaron) 176
- Вільсон Гарольд (Wilson Harold) 440
- Вільсон Едвард Осборн (Wilson Edward Osborne) 629,  
630
- Віттрок Бйорн (Wittrock Björn) 686, 741
- Войтила Кароль (Wojtyła Karol) 102
- Ворд Лестер Френк (Ward Lester Frank) 623, 625, 630
- Вормс Рене (Worms René) 22
- Ворслі Пітер (Worsley Peter) 405, 728
- Вотсон Джон Б. (Watson John B.) 506
- Вудс Тайгер (Woods Tiger) 167, 450
- Вятр Єжи (Wiatr Jerzy) 451
- Габермас Юрген (Habermas Jürgen) 29, 244, 311
- Гайман Джордж (Human George) 297
- Гакслі Олдос (Huxley Aldous) 175
- Галас Ельжбета (Hałas Elżbieta) 89
- Гальперн Давид (Halpern David) 211
- Ганнерц Ульф (Hannerz Ulf) 737-741
- Гантінгтон Самуель П. (Huntington Samuel P.) 388, 668,  
699, 727
- Гардін Расселл (Hardin Russell) 33, 141
- Гаррісон Лоуренс (Harrison Lawrence) 388
- Гаферкамп Ганс (Haferkamp Hans) 722, 740
- Гегель Георг Вільгельм Фрідріх (Hegel Georg Wilhelm  
Friedrich) 559, 572, 642, 702, 703
- Гейзинга Йоган (Huizinga Johan) 118
- Геллер Джозеф (Heller Joseph) 174
- Геракліт Ефеський (Heraklit z Efezu) 596
- Герберт Збігнев (Herbert Zbigniew) 154
- Гінгіс Мартіна (Hingis Martina) 76

- Гітлер Адольф (Hitler Adolf) 424, 426  
 Гоббс Томас (Hobbes Thomas) 137, 138, 413  
 Гобсбаум Ерік (Hobsbawm Eric) 343  
 Гобсон Джон Аткинсон (Hobson John Atkinson) 730  
 Голл Едвард (Hall Edward) 85  
 Голландер Едвін П. (Hollander Edwin P.) 90  
 Голтон Роберт Джон (Holton Robert John) 573  
 Гоманс Джордж К. (Homans George C.) 33, 36, 58–60,  
 90, 658  
 Горбачов Михайло С. (Gorbaczow Michaił S.) 576, 668,  
 737  
 Гук Сідні (Hook Sidney) 658
- Габланковський Матей (Gablankowski Maciej) 15  
 Ганді Могандас Карамчанд (Махатма Ганді, Gandhi  
 Mohandas Karamchand) 238  
 Геллнер Ернест (Gellner Ernest) 311, 421  
 Гідденс Ентоні (Giddens Anthony) 31, 32, 37, 192, 585,  
 586, 604, 654, 668, 686, 702, 704, 705, 707, 708, 722,  
 728, 730, 742, 745  
 Гізен Бернард (Giesen Bernhard) 47, 48  
 Гірц Кліффорд (Geertz Clifford) 330  
 Гойя-і-Лусьєнтес Франсіско Хосе (Goya y Lucientes  
 Francisco José) 23  
 Гоулднер Елвін (Gouldner Alvin) 93  
 Голль Шарль Андре де (Gaulle Charles André de) 489  
 Голота Анджей (Gołota Andrzej) 76  
 Гоффман Ірвінг (Goffman Erving) 47, 96, 97, 100,  
 126-127, 130, 524, 710, 713-715  
 Грамші Антоніо (Gramsci Antonio) 647, 656  
 Гранде Едгар (Grande Edgar) 154  
 Грановеттер Марк (Granovetter Mark) 214  
 Грасс Гюнтер (Grass Günter) 23  
 Грехута Марек (Grechuta Marek) 203  
 Грін Грем (Greene Graham) 201  
 Грінфілд Лія (Greenfeld Liah) 422  
 Грішем Роберт (Grisham Robert) 286  
 Гуді Джек (Goody Jack) 600  
 Гурр Тед Р. (Gurr Ted R.) 242, 674
- Данилевський Микола (Danilewski Mikołaj) 636, 637  
 Дарендорф Ральф (Dahrendorf Ralf) 140, 191, 363, 700

- Дарвін Чарльз Роберт (Darwin Charles Robert) 363, 617, 618, 619, 629
- Дебор Гі (Debord Guy) 712
- Девіс Кінгслі (Davis Kingsley) 200, 335, 466-471
- Девіс Мортон (Davis Morton) 130, 131
- Дейвіс Джеймс Ч. (Davies James C.) 243, 670, 674, 676
- Дейвіс Норман (Davies Norman) 729
- Дерчинський Владзімеж (Derczyński Włodzimierz) 60, 68, 89, 169, 292, 635, 641
- д'Естен Жискап (d'Estaing Giscard) 440
- Джей Мартін (Jay Martin) 711
- Дженіс Ірвінг (Janis Irving) 426, 427
- Дільтей Вільгельм (Dilthey Wilhelm) 28
- Доллард Джон (Dollard John) 426
- Друкер Пітер (Drucker Peter) 701
- Дюркгайм Еміль (Durkheim Émile) 21, 36, 113, 125, 138, 155, 212, 215, 234, 241, 262, 268, 269, 281, 308, 322-323, 345, 351, 356, 371, 372, 387, 400, 404, 407, 414, 415, 417, 431, 444, 469, 532, 559, 572, 573, 579, 593, 594, 610, 622, 623, 688, 690, 698, 713
- Еванс-Прітчард Едвард Еванс (Evans-Pritchard Edward Evans) 611
- Едвардс Лайфорд П. (Edwards Lyford P.) 669
- Еко Умберто (Eco Umberto) 600
- Еліаде Мірча (Eliade Mircea) 603
- Еліас Норберт (Elias Norbert) 37, 192, 651, 653, 730
- Ельстер Юн (Elster Ion) 33
- Енгельс Фридрих (Engels Fryderyk) 32, 39, 451, 466, 475, 622
- Еразм Роттердамський (Erazm z Rotterdamu) 559
- Ергард Людвіг (Erhard Ludwig) 440
- Естрада Хосе (Estrada Joseph) 439, 490
- Есхіл (Ajschylos) 559
- Етціоні Амітай (Etzioni Amitai) 654
- Єнсен Бент (Jensen Bent) 93
- Зальд Меер (Zald Meyer) 232, 249
- Зерубавель Евіатар (Zerubavel Eviatar) 611
- Зіммель Георг (Simmel Georg) 22, 36, 39, 43, 100, 118, 138, 153, 181-183, 278, 280, 289, 296, 300, 420, 426

- Знанецький Флоріан (Znaniński Florian) 22, 29, 64-66,  
230, 311, 330, 336, 352, 694
- Золя Еміль (Zola Émile) 23
- Зонтаг Сьюзен (Sontag Susan) 709
- Зьолковський Марек (Ziółkowski Marek) 89, 169
- Іван Павло II, див. Войтила Кароль (Jan Paweł II див.  
Wojtyła Karol) 416, 489, 742
- Інглегарт Рональд (Inglehart Ronald) 239, 379, 388, 702
- Інкелес Алекс (Inkeles Alex) 632, 694-696
- Йованович Вільям (Yovanovich William) 447
- Калдор Мері (Kaldor Mary) 725
- Кант Іммануїл (Kant Immanuel) 154, 367, 593
- Кантор Тадеуш (Kantor Tadeusz) 57
- Каньовський Анджей (Kaniowski Andrzej) 244
- Капріати Дженніфер (Capriati Jennifer) 76
- Капусцінський Ришард (Kapuściński Ryszard) 154
- Караджич Радован (Karadžić Radovan) 426
- Каспшик Лешек (Kasprzyk Leszek) 620
- Каутський Карл (Kautsky Karol) 647
- Кардозо Енріке (Cardoso Enrique) 699, 732
- Кастельс Мануель (Castells Manuel) 723
- Кастро Фідель (Castro Fidel - Fidel Castro Ruz) 489
- Кемпні Мар'ян (Kempny Marian) 60
- Кеннеді Джон Фіцджеральд (Kennedy John Fitzgerald)  
427, 428
- Кеплер Йоганн (Kepler Johannes) 28
- Кінг Мартін Лютер (King Martin Luther) 238
- Кішчак Чеслав (Kiszczak Czesław) 72
- Клакгон Клайд (Kluckhohn Clyde) 258, 324, 436
- Клаузевіц Карл фон (Clausewitz Karl von) 677
- Клінтон Білл (Clinton Bill) 440
- Клосковська Антоніна (Kłoskowska Antonina) 34, 329
- Козер Люїс (Coser Louis) 286, 296, 300, 420, 426
- Козир-Ковальський Станіслав (Kozyr-Kowalski  
Stanisław) 451
- Койдер Анджей (Kojder Andrzej) 635
- Коллінз Рендалл (Collins Randall) 46, 47
- Коннертон Пол (Connerton Paul) 342
- Конт Огюст (Comte Auguste) 22, 24, 26, 27, 28, 30, 35,

- 74, 251, 305, 417, 499, 554, 617, 621, 687, 688, 689,  
691, 721
- Коулмен Джеймс (Coleman James) 36, 202, 203, 207,  
208, 302
- Кохановський Ян (Kochanowski Jan) 224
- Колаковський Лешек (Kołakowski Leszek) 451
- Колумб Христофор (Kolumb Krzysztof) 576
- Кракауер Джон (Krakauer Ion) 427
- Краснодембський Здзіслав (Krasnodębski Zdzisław)  
68, 244
- Кшемінський Ірней (Krzemiński Ireneusz) 89
- Крозье Мішель (Crozier Michel) 654
- Ксенофан Колофонський (Ksenofanes z Kolofonu) 559
- Куклінський Ришард (Kukliński Ryszard) 581
- Кулі Чарльз Гортон (Cooley Charles Horton) 36, 94, 97,  
99, 123, 124, 136, 206, 299-302, 508, 524, 714, 715
- Кумар Крішан (Kumar Krishan) 691
- Кун Томас (Kuhn Thomas) 555
- Куця Марек (Kucia Marek) 27
- Лаваузьє Антуан Лоран (Lavoisier Antoine Laurent) 28
- Лазарсфельд Пауль (Lazarsfeld Paul) 215, 262, 414
- Ламсен Чарльз Дж. (Lumsden Charles J.) 630
- Лассвел Гарольд Д. (Lasswell Harold D.) 481
- Ле Бон Гюстав (Le Bon Gustave) 44, 226
- Леві-Стросс Клод (Lévi-Strauss Claude) 36, 40, 92
- Лендл Іван (Lendl Ivan) 161
- Ленін Володимир Ілліч 489, 647, 699, 730, 731
- Ленські Гергард Г. (Lenski Gerhard H.) 627
- Ленські Джін (Lenski Jean) 627
- Леш Скотт (Lash Scott) 705, 742
- Лівітт Гарольд (Leavitt Harold) 186
- Лін Нан (Lin Nan) 206
- Лінкольн Абрагам (Lincoln Abraham) 489
- Лінтон Ральф (Linton Ralph) 309, 362
- Ліппман Волтер (Lippman Walter) 409
- Ліч Едвард (Leach Edward) 40
- Ллойд Крістофер (Lloyd Christopher) 652
- Локк Джон (Locke John) 138
- Локквуд Давид (Lockwood David) 155
- Ломброзо Чезаре (Lombroso Cesare) 521
- Луард Еван (Luard Evan) 725

- Лукач Дьйордь (Lukács György) 405, 647, 648, 656  
 Лукреції 559  
 Луман Ніклас (Luhmann Niklas) 31  
 Льодзя-міліціонерка (Леокадія Краєвська, Lodzia  
 milicjantka - właśc. Leokadia Krajewska) 456  
 Ляйбніц Готфрід Вільгельм (Leibniz Gottfried Wilhelm)  
 559
- Маґала Славомір (Magala Sławomir) 182  
 МакАйвер Роберт (McIver Robert) 611  
 МакВей Джордж (McVey George) 356  
 МакКлелланд Девід (McClelland David) 632  
 МакЛуен Герберт Маршалл (McLuhan Herbert  
 Marshall) 634, 723, 744  
 Мак'явеллі Нікколо (Machiavelli Niccoló) 559, 638  
 Маліновський Броніслав (Malinowski Bronisław) 63,  
 74, 92, 93, 340–341, 371, 734.  
 Манза Джефф (Manza Jeff) 204  
 Манн Майкл (Mann Michael) 422, 652  
 Мао Цзе-дун (Mao Tse-tung) 489  
 Маркес Габріель Гарсія (Márquez Gabriel Garcia) 23  
 Маркес, лідер повстання в Мексиці (Marces, przywódca  
 powstania w Meksyku) 233  
 Маркс Карл (Marks Karol) 31, 39, 199, 243, 266, 271, 405,  
 417, 450-454, 466, 475, 479, 555, 559, 560, 563, 572,  
 615, 642, 644-648, 656, 667, 676, 695-698, 702-703,  
 Маркузе Герберт (Marcuse Herbert) 697  
 Мар'янський Януш (Mariański Janusz) 418  
 Матей євангелист св. 472, 473, 474  
 Матейко Ян (Matejko Jan) 409  
 Маффесолі Мішель (Maffesoli Michel) 728  
 Мейн Генрі (Maine Henry) 688  
 Мейо Елтон (Mayo Elton) 176, 291  
 Мейдзі (Міцухіто, імператор Японії) – Meiji  
 (Mutsuhito, cesarz Japonii) 668  
 Мендель Грегор Йоганн (Mendel Gregor Johann) 629  
 Менцель Пітер (Menzel Peter) 710  
 Мердок Джордж (Murdock George) 334  
 Мертон Роберт Кінґ (Merton Robert King) 32, 36, 66,  
 118, 120, 121, 123, 189, 215, 262, 277, 288, 297, 298,  
 362, 372, 377-379, 406, 424, 447, 473, 481, 519, 534,  
 585, 586, 602, 606, 678, 679, 693, 698, 702.

- Мец Крістіан (Metz Christian) 710  
Мід Джордж Герберт (Mead George Herbert) 36, 67, 88,  
89, 94, 100, 206, 295, 508, 509, 714, 715  
Міллз Чарльз Райт (Mills Charles Wright) 50  
Міллер Ніл Е. (Miller Neal E.) 426  
Мілошевич Слободан (Milošević Slobodan) 426  
Мітчелл Вільям Дж. Томас (Mitchell William J. Thomas) 711  
Міхнік Адам (Michnik Adam) 72  
Мішальська Аніта (Miszalska Anita) 583  
Млинкова Галіна (Młynkowa Halina) 193  
Моем Сомерсет (Maugham Somerset) 72  
Мокшицький Едмунд (Mokrzycki Edmund) 34, 588  
Морган Люїс Генрі (Morgan Lewis Henry) 475, 559,  
622, 626, 627, 642  
Морено Якоб (Moreno Jakob) 187  
Морзе Семюел Фінлі (Morse Samuel Finley) 402  
Мор Томас (Morus Thomas) 559  
Мосс Марсель (Mauss Marcel) 92, 593  
Мур Баррінгтон (Moore Barrington) 377  
Мур Вілб ерт (Moore Wilbert) 200, 466–467, 469–471  
Муха Януш (Mucha Janusz) 99  
Мюрдаль Гуннар (Myrdal Gunnar) 743
- Насер Гамаль Абдель (Naser Gamal Abdel) 421, 668  
Нейсбітт Джон (Naisbitt John) 633, 634, 700  
Неру Джавахарлал (Nehru Jawaharlal) 421  
Ніксон Річард (Nixon Richard) 427, 428  
Німкофф Меер Ф. (Nimkoff Meyer F.) 332  
Нісбет Роберт (Nisbet Robert) 572, 560, 616  
Нкрума Кваме (Nkrumah Kwame) 421  
Новак Стефан (с Stefan) 303, 588  
Ньютон Ісаак (Newton Isaac) 28, 42, 40
- Огберн Вільям (Ogburn William) 332  
Олброу Мартін (Albrow Martin) 723  
Оллпорт Гордон (Allport Gordon) 191, 245, 409  
Орвелл Джордж (Orwell George) 173, 287, 718  
Ортега-і-Гассет Хосе (Ortega y Gasset José) 572  
Оссовський Станіслав (Ossowski Stanisław) 27, 33, 34,  
33, 301  
Павелл Волтер (Powell Walter) W. 606  
Павелл Коллін (Powell Collin) 449

- Павлючук Влодзімеж (Pawluczuk Włodzimierz) 418  
Пай Лусьєн (Pye Lucian) 209  
Паккард Венс (Packard Vance) 283  
Паль Рей (Pahl Ray) 203  
Палюх Анджей Кшиштоф (Paluch Andrzej Krzysztof) 340  
Парето Вільфредо (Pareto Vilfredo) 264, 635, 638  
Паркс Роза (Parks Rosa) 244  
Парсонс Талкотт (Parsons Talcott) 35, 111, 138, 168,  
169, 330, 481,  
555, 628, 690, 691  
Пассрон Жан-Клод (Passeron Jean-Claude) 200, 480  
Патнем Роберт Д. (Putnam Robert D.) 208, 209, 214,  
302, 303  
Платон (Platon) 559  
Плеханов Георгій (Plechanow Georgij) 647  
Подгорецький Адам (Podgórecki Adam) 33  
Пол Пот (справж. Салот Сап) – Pol Pot (właśc. Saloth  
Sar) 137, 426  
Поппер Карл Раймунд (Popper Karl Raimund) 29, 31,  
249, 615  
Пребіш Рауль (Prebisch Raúl) 731  
Прендергаст Крістофер (Prendergast Christopher) 213  
Преслі Елвіс (Presley Elvis) 542  
Протагор Абдерський (Protagoras z Abdery) 559  
Прус Болеслав (справж. Александер Гловацький) –  
Prus Bolesław (właśc. Aleksander Głowacki) 296, 715
- Райс Кондоліза (Rice Condoleezza) 449  
Редфілд Роберт (Redfield Robert) 688  
Редкліфф-Браун Альфред Реджінальд (Radcliffe-Brown  
Alfred Reginald) 734  
Рей Миколай (Rej Mikołaj) 224  
Реймонт Владислав Станіслав (Reymont Władysław  
Stanisław) 367  
Рейнджер Теренс (Ranger Terence) 344  
Рембрандт Гарменс ван Рейн (Rembrandt Harmensz  
van Rijn) 23  
Репін Ілля (Rierpin Iłja) 23  
Рівера Дієго (Rivera Diego) 23  
Ріккерт Генріх (Rickert Heinrich) 28  
Рісмен Девід (Riesman David) 138, 234, 572, 697  
Рітцер Джордж (Ritzer George) 213, 575, 736



- Рітцер Річард (Ritzer Richard) 339  
Річардсон Джон (Richardson John) 202  
Роббінс Річард (Robbins Richard) 606  
Робертсон Роланд (Robertson Roland) 722, 741, 742  
Ронґ Деніс (Wrong Denis) 516  
Ростоу Волт (Rostow Walt) 632  
Рул Джеймс Б. (Rule James B.) 287, 718
- Сабатіні Фабіо (Sabatini Fabio) 213  
Салінс Маршалл (Sahlins Marshall) 627  
Самнер Вільям Г. (Sumner William G.) 363, 364, 369  
Сампрас Піт (Sampras Pete) 84  
Сен-Сімон Клод Анрі (Saint-Simon Claude Henri) 559  
Сенека (Seneca) 559  
Сенкевич Генрик (Sienkiewicz Henryk) 328, 408  
Сеннет Річард (Sennett Richard) 746  
Сікейрос Давид Альфаро (Siqueiros David Alfaro) 23  
Сімпсон Р. Л. (Simpson R.L.) 658  
Скарга Барбара (Skarga Barbara) 27  
Скочпол Теда (Skocpol Theda) 652, 676  
Смелзер Ніл Дж. (Smelser Neil J.) 169, 235, 236, 240, 241, 244, 345, 651, 722, 740  
Сміт Адам (Smith Adam) 138, 223, 689  
Сміт Ентоні (Smith Anthony) 310, 421  
Сміт Девід Г. (Smith David H.) 632  
Смолл Альбіон В. (Small Albion W.) 21  
Сократ (Sokrates) 559  
Сорокін Пітирим (Sorokin Pitirim) А. 602, 639, 640, 641, 674, 701, 702  
Сорос Джордж (Soros George) 447  
Спенсер Герберт (Spencer Herbert) 21, 24, 35, 285, 417, 554, 555, 559, 617–623, 688, 721  
Сталін Йосип (справж. Йосип Джугашвілі) 85, 426, 647  
Стауффер Семюел (Stouffer Samuel) 176, 291  
Стейнбек Джон (Steinbeck John) 23  
Стіверз Річард (Stivers Richard) 303  
Стюард Джуліан Г. (Steward Julian H.) 626
- Тайлор Едвард Барнетт (Tylor Edward Burnett) 330  
Тайсон Майк (Tyson Mike) 76  
Тард Габріель (Tarde Gabriel) 226, 342  
Тарковська Ельжбета (Tarkowska Elzbieta) 323

- Тєяр де Шарден П'єр (Teilhard de Chardin Pierre) 562  
Тєрнер Браян С. (Turner Bryan S.) 204  
Тєрнер Джонатан Г. (Turner Jonathan H.) 60, 169, 189  
Тєрнер Ральф (Turner Ralph) 345  
Тїллі Чарльз (Tilly Charles) 238, 250, 422, 616, 652, 677  
Токарчук Ольга (Tokarczuk Olga) 328  
Токвіль Шарль Алексїс де (Tocqueville Charles Alexis de) 209, 375, 516, 574, 589, 660, 670  
Томас Вїльям Айзек (Thomas William Isaac) 29, 64, 65, 248, 311, 336, 344, 455, 576, 694  
Томас Доротї С. (Thomas Dorothy S.) 344  
Томас Кларенс (Thomas Clarence) 449  
Томпсон Кєннет (Thompson Kenneth) 584  
Троу Мартїн (Trow Martin) 291  
Тувїм Юліан (Tuwim Julian) 269  
Турєн Алєн (Touraine Alain) 654, 700  
Тюрк Г. (Turk H.) 658  
Тьонніс Фердїнанд (Toennies Ferdinand) 22, 117, 118, 124, 125, 138, 292, 302, 303, 557, 572, 624, 688, 697, 698, 742
- Фалєтто Едуардо (Faletto Eduardo) 732  
Фальськїй Мар'ян (Falski Marian) 312  
Фарадєй Майкл (Faraday Michael) 28  
Фєйрчїлд Робєрт (Fairchild Robert) 90  
Фєргюсон Адам (Ferguson Adam) 138  
Фїцджералд Фрєнсїс Скотт (Fitzgerald Francis Scott) 715  
Флїс Марїола (Flis Mariola) 340  
Фолкнер Вїльям (Faulkner William) 23  
Фуко Мішєль (Foucault Michel) 37, 287, 504, 505  
Франк Андре Гундєр (Frank André Gunder) 699, 731, 732  
Франклїн Бєнджамїн (Franklin Benjamin) 602, 611  
Фрєдро Алєксандєр (Fredro Aleksander) 97, 162  
Фрїйд Зїгмунт (Freud Zygmunt) 61, 351, 507  
Фромм Ерїх (Fromm Erich) 118, 558, 647, 648, 697  
Фуєнтєс Карлос (Fuentes Carlos) 23  
Фукуяма Фрєнсїс (Fukuyama Francis) 209, 211, 409, 703
- Халасїнськїй Юзєф (Chałasiński Józef) 29  
Хуан Карлос I (Хуан Карлос де Бурбон і Бурбон – Juan Carlos, Juan Carlos de Borbón y Borbón) 489  
Хусєїн Саддам (Hussajn Saddam) 427, 429

Цюпак Едвард (Ciupak Edward) 418

Чижевський Марек (Czyżewski Marek) 127

Шагай Анджей (Szahaj Andrzej) 244

Шалай Александр (Szalai Aleksander) 606

Шафф Адам (Schaff Adam) 451

Шацький Єжи (Szacki Jerzy) 27, 60, 65, 68, 89, 99, 169,  
182, 292, 323, 340, 451, 620, 635, 641

Шефер Вольф (Schafer Wolf) 729

Шилз Едвард (Shils Edward) 341, 481

Шпенглер Освальд (Spengler Oswald) 637

Штаатс Артур В. (Staats Arthur W.) 58

Шекспір Вільям (William Shakespeare) 739

Шіро Даніель (Chirod Daniel) 729

Шлендак Томаш (Szlendak Tomasz) 309

Шматка Яцек (Szmatka Jacek) 33

Шойх Ервін (Scheuch Erwin) 14

Шопен Фридерик (Chopin Fryderyk) 290, 409, 418

Штомпка Пйотр (Sztompka Piotr) 32, 37, 139, 189, 372,  
472, 519, 545, 571, 573, 579, 583, 585, 590, 654, 705

Щепанський Ян (Szczepański Jan) 27, 65, 68, 182, 323,  
620, 635

Юбер Анрі (Hubert Henri) 593

Якобсен Ханох (Jacobsen Chanoch) 545

Ясінська-Каня Александра (Jasińska-Kania Aleksandra)  
60, 68, 89, 169, 292, 635, 641

# НАУКОВЕ ВИДАННЯ

Пйотр Штомпка  
СОЦІОЛОГІЯ. Аналіз суспільства.

Переклад: Галина Теодорович  
Редактор: Анна-Марія Волосацька  
Фотографія на обкладинці: Пйотр Штомпка

Підписано до друку 7.12.2020 р. Формат 70\*100/16  
Гарнітура Minion Pro. Папір офсетний. Друк офсетний.  
Наклад 140 прим.

Видавництво ТзОВ «Колір ПРО»  
вул. Глінки 1а, м. Львів, 79012  
тел.: (032) 238 63 82, факс: (032) 238 63 81

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи  
до державного реєстру видавців, виготівників і розповсюджувачів  
видавничої продукції серія ДК №3794 від 31.05.2010 р.