

СОЦИАЛЬНАЯ ТЕОРИЯ И СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА

ГЛАВА VI. СОЦИАЛЬНАЯ СТРУКТУРА И АНОМИЯ

До недавнего времени, причем, чем ближе к нашим дням, тем больше, было принято говорить о тенденции психологической и социологической теорий, объяснять негативные процессы в общественных структурах недостаточным социальным контролем над сильными биологическими импульсами человека. Такая точка зрения на отношения между человеком и обществом понятна и, вместе с тем, сомнительна. Сначала существуют биологические импульсы человека, стремящиеся к своему полному выражению. Затем возникает социальный порядок в качестве аппарата управления этими импульсами для сглаживания социальных напряжений и, как писал Фрейд, для «снижения инстинктивных удовольствий». Несоответствие требованиям социальной структуры объясняется, таким образом, изначально природой человека¹. Именно биологические импульсы время от времени прорываются сквозь социальный контроль. А потому подчинение социальному порядку — лишь результат утилитарного расчета или же простого влияния внешних условий.

Последние достижения обществознания существенно модифицировали подобного рода концепции. Так, противопоставление человека обществу и вечная война биологических импульсов и социальных ограничений сегодня уже не представляются столь очевидными. Образ человека, как дикого сплетения импульсов, чаще рисуется в виде карикатуры, а не истинного портрета. Кроме того, социология значительно продвинулась в анализе поведения, отступающего от предписанных образцов. Но какова бы ни была роль биологических импульсов, по-прежнему остается открытым вопрос, почему частота и форма отклоняющегося поведения различны в различных обществах. Сегодня, как и в дальнейшем, нам еще предстоит изучать процессы создания социальными структурами условий, при которых нарушение социальных предписаний представляет собой «нормальную» (ожидаемую) реакцию². В настоящей главе делается попытка пролить свет на эту проблему.

Мы намерены предложить один систематизирующий подход к анализу социальных и культурных источников отклоняющегося поведения. Наша главная задача состоит в том, чтобы понять, каким образом социальная структура побуждает некоторых членов общества к несоответствующему предписаниям поведению. В группах, особенно подверженных такому влиянию, можно ожидать необычайно высокую степень отклоняющегося поведения. Это происходит не потому, что люди, входящие в них, имеют какие-нибудь особенные биологические предрасположенности, а вследствие нормального реагирования на социальную ситуацию, в которой они оказываются. Нас будет интересовать социологический аспект, причем не сам факт отклоняющегося поведения, а его разновидности³. При этом некоторые формы отклоняющегося поведения будут считаться столь же психологически нормальными, что и формы поведения, соответствующего предписаниям, а отклоняющееся поведение не будет отождествляться с психологической ненормальностью.

Образцы культурных целей и институциональных норм

Среди множества элементов социальной и культурной структур можно выделить два особенно важных. Они различимы аналитически, хотя и тесно взаимосвязаны в конкретных ситуациях. Первый состоит из определенных культурой целей,

намерений и интересов, выступающих в качестве законных целей для всего общества или же для его отдельных слоев. Эти цели более или менее связаны между собой (степень этой связи есть вопрос эмпирический), а соответствующие им ценности находятся в жестком соподчинении. Варьируя по значимости и формируя к себе различное отношение, господствующие цели вызывают устремленность к их достижению и представляют собой «вещи, к которым стоит стремиться». Это основной, хотя и не самый главный, компонент того, что Линтон называл «жизненными целями». Часть этих культурных целей непосредственно связана с биологическими импульсами человека, но последние не имеют определяющего значения.

Второй элемент культурной структуры определяет, регулирует и контролирует приемлемые способы достижения этих целей. Каждая социальная группа всегда связывает свои культурные цели и способы их достижения с существующими моральными и поведенческими нормами. Последние не обязательно совпадают с нормами техничности или эффективности. Многие способы действий,

с точки зрения отдельных индивидов, наиболее эффективные для достижения желаемого — применение силы, обман, власть, — не разрешены в культуре общества. Иногда недозволенные способы поведения содержат и нечто полезное для самой группы. Таковыми были, например, нарушения исторических запретов на операции с живыми животными, на медицинские эксперименты, на социологический анализ «священных» норм. Ведь критерием приемлемости поведения является не его техническая эффективность, а основанные на ценностях человеческие установки (поддерживаемые большинством членов группы или теми, кто способен содействовать распространению этих установок при помощи силы или пропаганды). В любом случае выбор средств достижения культурных целей ограничивается институционализированными нормами.

Социологи часто говорят о контроле «нравов», или же о контроле социальных институтов. Такие утверждения достаточно правильны, но они не учитывают факт неоднородности культурных установлений и культурного контроля. Следует различать явно предписываемые и просто предпочитаемые, разрешаемые

и запрещаемые образцы поведения, а при анализе процессов социального контроля — принимать в расчет его разновидности, четко разграничиваемые терминами «предписание», «предпочтение», «разрешение» и «запрещение».

Более того, культурные цели и институционализированные нормы, совместно создающие формы господствующих образцов поведения, вовсе не находятся друг с другом в неизменных отношениях. Культурное акцентирование определенных целей изменяется независимо от степени акцентирования институционализированных средств. Ценность определенных целей может подвергаться сильному, иногда исключительно сильному превознесению, что вызывает сравнительно малую заботу об институциональной предписанности средств их достижения. Крайним выражением такой ситуации является распространение альтернативных способов поведения в соответствии лишь с техническими, но не с институциональными нормами. В этом гипотетическом полярном случае разрешены любые способы поведения, обещающие достижение всезначущей цели (пример слабоинтегрированной культуры). Второй полярный случай имеет место в группах, в которых действия, сначала задуманные как инструментальные, приобретают самостоятельный характер и утрачивают дальнейшие цели. Первоначальные цели забываются, и сильная приверженность институционально предписанному поведению становится предметом ритуала⁴. Основной ценностью становится абсолютная конформность. Единообразие временно обеспечивает социальную стабильность. Поскольку область альтернативного поведения, разрешаемого культурой, жестко ограничена, приспособляемость к новым условиям очень низка. Развивается основанное на традициях «священное» общество с боязнью нового — неофобией. Между этими крайними типами находятся интегрированные и относительно стабильные, но, вместе с тем, изменяющиеся общества, поддерживающие устойчивое равно-

весе между акцентированием культурных целей и институционализированных образцов поведения.

Подлинное равновесие между этими двумя факторами социальной структуры поддерживается до тех пор, пока велика удовлетворенность индивидов и достигнутыми целями, и институционализированными способами их достижения. Эти два элемента рассматриваются соответственно как «продукт» и «процесс», «результат» и «деятельность». Так, продолжительная удовлетворенность возможна при полном участии в конкуренции и «затмевании» конкурентов при сохранении самого конкурентного порядка. Если же интерес резко сдвигается в сторону результатов конкуренции, то постоянно терпящие поражение могут, в определенных пределах, способствовать изменению правил игры. Проявляющие конформность по отношению к институциональным нормам время от времени (а не всегда, как полагал Фрейд) должны получать в качестве компенсации специальное общественное вознаграждение. Распределение социальных статусов в процессе конкуренции должно происходить таким образом, чтобы существовали положительные стимулы для строгого выполнения функций и обязанностей каждой позиции в рамках этого распределительного порядка. В противном случае, как далее будет ясно, последует отклоняющееся поведение. Моя главная гипотеза как раз в том и заключается, что отклоняющееся поведение, с социологической точки зрения, может быть рассмотрено как симптом рассогласованности между культурно предписанными стремлениями и социально структурированными средствами их реализации.

Из типов общества, возникших в результате спонтанного изменения культурных целей и институционализированных средств, мы рассмотрим прежде всего первый — общество, в котором исключительно сильно акцентируются определенные цели без соответствующего акцентирования институциональных способов поведения. Во избежание неправильного понимания это утверждение следует детально проработать. Ни одно общество не обходится без норм, управляющих поведением. Однако общества существенно различаются по степени интеграции народных обычаев, нравов и институциональных требований.

Культура может побуждать индивидов к эмоциональному осуждению совокупности культурно провозглашенных целей и к значительно меньшей эмоциональной поддержке предписанных методов достижения этих целей. При таком различии в акцентировании целей и способов поведения последние могут быть настолько сильно искажены вследствие акцентирования целей, что поведение многих индивидов ограничится лишь соображениями технической целесообразности. В этом случае единственно важным становится вопрос, какой из доступных способов поведения наиболее эффективен для достижения культурно одобряемой ценности⁵. Наиболее эффективные с технической точки зрения средства, узаконенные или же не узаконенные в культуре, обычно предпочитают институционально предписанному поведению. В случае дальнейшего ослабления институциональных способов поведения общество становится нестабильным и в нем развивается явление, которое Дюркгейм обозначал как «аномия» (или безнормность)⁶.

Механизм этого процесса, приводящего к аномии, можно проиллюстрировать рядом известных и поучительных, хотя, возможно, и несколько тривиальных эпизодов. Так, в спортивных соревнованиях, когда пути движения к победе институционально не заданы, и успех истолковывается как «выигрыш в игре» в большей степени, чем «победа по правилам игры», вознаграждение может достигаться использованием незаконных, но технически эффективных средств. Лидер футбольной команды противников тайно выводится из строя. Борец ослабляет своего противника посредством изобретательных незаконных методов. Бывшие питомцы университетской спортивной команды тайно субсидируют «студентов», чьи способности ограничиваются только областью спорта? Вследствие акцентирования цели, удовлетворенность простым участием в сорев-

нованиях сильно уменьшается, и вызвать ее теперь может только успешный результат. Точно также напряжение, порожденное желанием победить в игре в покер, облегчается успешной сдачей кому-то четырех тузов, а в случае абсолютного культа успеха — изобретательным тасованием карт при игре в пасьянс. Робкий приступ беспокойства карточных шулеров и тайный характер общественных правонарушений ясно показывают, что институциональные правила игры тем, кто уклоняется от их соблюдения, известны. Однако преувеличенное культурное акцентирование цели-успеха лишает эти правила эмоционального одобрения и поддержки⁷.

Разумеется, этот процесс не ограничен областью спортивной конкуренции. Последняя лишь послужила нам микрокосмической иллюстрацией социального макрокосма. Превознесение цели порождает, в буквальном смысле слова, деморализацию, т.е. деинституционализацию средств. Последняя имеет место во многих⁸ группах с невысокой интеграцией этих двух компонентов социальной структуры.

Современная американская культура представляется близкой к полярному типу, в котором акцентирование цели-успеха не сопровождается эквивалентным акцентированием институциональных средств. Было бы неверно утверждать, что только накопленное богатство является единственным символом успеха, как, впрочем, и отрицать его высшее положение в шкале ценностей американцев. В довольно большой степени деньги считаются самоценными независимо от того, используются ли они для потребления или же для увеличения могущества. Особенно хорошо деньги приспособлены для того, чтобы стать символом престижа. Как подчеркивал Зиммель, они в высшей степени абстрактны и безличны. Независимо от того, добыты ли они законным или же незаконным путем, деньги могут быть использованы для приобретения одних и тех же товаров и услуг. Анонимность городского общества в сочетании с этими особенностями денег позволяют богатству, источники которого могут быть известны или не известны сообществу, в котором живет плутократ, со временем очищаться и служить символом высокого положения. Более того, «американская мечта» не имеет пределов, и поэтому степень «денежного успеха» выгодно неопределенна и относительна. Как обнаружил Кларк, вне зависимости от уровня доходов, американцы хотят иметь «хоть на двадцать пять процентов больше» того, что они имеют (конечно, это «хоть чуть-чуть больше» продолжается и по мере его достижения). В этой череде меняющихся стандартов нет ничего стабильного и неподвижного. Незыблем лишь принцип, заставляющий всегда быть «чуть-чуть впереди». Представитель сообщества, в котором годовое жалование выражается, как правило, шестизначным числом, передает слова одной из жертв «американской мечты»: «В этом городе все относится ко мне с пренебрежением, потому что в нем лишь я один получаю тысячу в неделю. Это болезненно»⁹.

Укоренение цели денежного успеха в американской культуре означает лишь, что американцы повсеместно подвергаются мощному натиску предписаний и правил, разрешающих право и даже обязывающих сохранять эту цель даже в том случае, если она ведет к частым разочарованиям. Престижные представители общества усиливают акцентирование целей культуры. Семья, школа и работа — основные факторы формирования структуры личности и целей американцев — также обеспечивают интенсивное воспитательное воздействие в этом направлении, столь необходимое в ситуации, когда индивиду приходится сохранять в неизменном виде постоянно ускользающую от него цель и довольствоваться невыполненным обещанием вознаграждения. Ниже будет показано, что родители передают своим детям ценности и цели своих групп и своего социального класса (или класса, с которым они себя идентифицируют). Школа является официальным средством передачи господствующих ценностей. Она использует большое количество учебников, в которых явно утверждается, что «образо-

вание ведет к интеллигентности и, следовательно, к хорошей работе и денежному успеху»¹⁰. В этом процессе воспитательного воздействия на поддержание невыполненных стремлений людей главную роль играют имеющиеся в культуре прототипы успеха — документально зафиксированные возможности осуществления «американской мечты» при наличии необходимых способностей. В этой связи рассмотрим следующие выдержки из коммерческого журнала «Нэйшнз бизнесс», представляющие сопоставимые материалы средств массовой информации и отражающие культурные ценности бизнес-класса.

Документ

«Вы рождены только для такой работы, дружище, раз у вас нет хороших связей».

«Это — хорошо известное средство от честолюбивых стремлений».

«Перед тем, как выслушать чей-то соблазнительный совет, спроси этих людей»

Элмер Джоунс, президент «Уэлс-Фарго и К°» начал свою жизнь в бедности, он закончил только пять классов школы, будучи вынужден пойти работать.

Фрэнк Болл, король американской фруктовой тары, приехал из Буффало в Мунци, штат Индиана, в товарном вагоне вместе с лошадью своего брата Джорджа, чтобы завести собственное маленькое дельце. Впоследствии оно стало крупнейшим в своем роде.

Дж. Бивэн, президент Централных железных дорог в Иллинойсе, в возрасте 12-и лет был посыльным погрузочной конторы в Новом Орлеане».

Его социологический смысл

Это мнение, возможно, порожденное длительными неудачами, отвергает ценность сохранения явно нереализуемой цели и даже ставит под сомнение законность социальной структуры, обеспечивающей различную доступ к этой цели.

Это противоположное суждение, явно отстаивающее культурную ценность сохранения прежних стремлений и «амбиций» в неизменном виде.

Ясная формулировка целей, которые должны составлять область «успехов». Подобные люди — живое свидетельство реализуемости этих целей в том случае, если человек того заслуживает. Соответственно, неудача в достижении цели свидетельствует лишь о собственных недостатках человека. Вызванная неудачей агрессия должна быть направлена вовнутрь, а не наружу — против самого себя, а не против социальной структуры, которая обеспечивает свободный и равный доступ к возможностям.

Первый прототип успеха: все могут иметь одинаково высокие амбиции, и как бы ни был низок стартовый уровень, истинно способный человек может достичь многого. Устремления следует сохранять в неизменном виде.

Второй прототип успеха: каковы бы ни были сегодняшние результаты чьих-то усилий, будущее многообещающе. Обыкновенный человек еще может стать королем. Вознаграждения могут постоянно отодвигаться, но они будут реализованы, как только чья-то предприимчивость станет «крупнейшей в своем роде».

Третий прототип успеха: поскольку развитие нашей экономики дает недостаточно простора для малого бизнеса, можно вырасти и в рамках гигантских бюрократических организаций частного предпринимательства. Если нет больше возможности быть королем своего собственного детища, то можно, в крайнем случае, стать президентом в одной из экономических организаций с демократическим устройством. Сегодняшнее положение человека, является ли он посыльным или клерком, не имеет значения: следует лишь остановить свой пристальный взгляд на вершине.

Различные источники продолжают постоянно способствовать сохранению высоких притязаний. Нравоучительная литература огромна, и можно выбирать, лишь рискуя вызвать негодование. Примем во внимание только следующие примеры. Преподобный Рассел Конуэлл с его книгой «Земля алмазов», услышанной и прочитанной сотнями тысяч, а также последующим сочинением «Новый день, или Новые возможности: книга для молодых людей». Элберт Хаббард, который вручал знаменитое «Послание к Гарсиа» на форумах Читок-

ве по всей стране. Орizon Светт Марден, который в потоке книг первый открыл «секрет достижения», расхваленный президентами колледжей, а затем объяснил процесс «выдвижения вперед», расхваленный президентом Маккинли и, наконец, вычертил с помощью этих демократических рекомендаций способ сделать «каждого человека — королем». Образ человека из народа, восходящего к вершинам экономического королевства, имеет глубокие корни в американской культуре. Это находит свое крайнее выражение в словах Эндру Карнеги — человека, который имел все основания так говорить: «Будь королем в своих мечтах. Скажи себе — мое место на вершине»¹¹.

Такому акцентированию обязанности поддерживать высокие цели сопутствует акцентирование наказуемости тех, кто уменьшает свои притязания. Американцам предписывается, по выражению «Словаря американской культуры», «не быть отторгнутыми», или, говоря языком молодежи, «не существует такого слова, как „неудача“». Культурный манифест понятен: не следует отказываться от стремлений, не следует уходить от борьбы, не следует уменьшать свои цели, поскольку «преступлением является не неудача, а заниженная цель».

Таким образом, в культуре приняты три следующие аксиомы: 1) «Все должны бороться за достижение всем доступных одинаково высоких целей», 2) «Сегодняшняя неудача есть не что иное, как промежуточный пункт на пути к полному успеху», 3) «Настоящая неудача состоит лишь в уменьшении притязаний или полном отказе от них».

С точки зрения психологии, эти аксиомы обеспечивают: 1) дополнительное закрепление побудительных мотивов, 2) сдерживание угасания реакции при помощи связанного стимула, 3) увеличение способности мотивов вызывать продолжительные реакции, несмотря на продолжительное отсутствие вознаграждения.

С социологической точки зрения, эти аксиомы обозначают: 1) переход от критики социальной структуры к самокритике среди тех, кто не имеет полного и равного доступа к возможностям вследствие своего низкого положения в обществе, 2) сохранение структуры общественной власти вследствие самоидентификации представителей нижних социальных слоев не с равными себе, а с представителями верхних слоев — теми, к которым они «в конечном счете присоединятся», 3) достижение соответствия индивидов культурному требованию неослабления притязаний посредством угрозы неполной включенности в общество для не выполняющих это требование.

Благодаря именно этим процессам в американской культуре сохраняется сильное акцентирование богатства как основного символа успеха без соответствующего акцентирования законных способов его достижения. Как же реагируют на это индивиды? И какое отношение имеют наши наблюдения к ранее высказанной идее детерминированности отклоняющегося поведения биологическими импульсами, прорывающимися сквозь накладываемые культурой ограничения? Каковы основные изменения в поведении людей, занимающих различное положение в социальной структуре культуры, в которой акцентирование цели-успеха стало все более отдаляться от равнозначного акцентирования институционализированных способов ее достижения?

ПРИМЕЧАНИЯ

1 *Freud S. Civilization and Its Discontents.* (см. везде, и особенно P. 63); *Ernest Jones. Social' Aspects of Psychoanalysis.* London, 1924. P. 28. Эта позиция Фрейда является разновидностью идеи о «первородном грехе». Мы же придерживаемся точки зрения, что «грех» имеет социальную природу.

2 Под «нормальной» подразумевается психологически ожидаемая или даже одобряемая в культуре реакция, детерминируемая социальными условиями. Последнее, конечно, не умаляет роли биологических и личностных различий в определении характера отклоняющегося поведения. Просто эти вопросы здесь не рассматриваются. Отклоняющееся поведение понимается нами в том же

самом смысле, в каком Джеймс Планта говорит о «нормальной реакции нормальных людей на ненормальные условия». См.: *James S. Plant. Personality and the Cultural Pattern. New York, 1937. P. 248.*

3 Мы придерживаемся точки зрения, хорошо выраженной Эдвардом Сэпиром: «...Проблемы социальной науки отличаются от проблем индивидуального поведения спецификой, но отнюдь не природой. Всякое утверждение о поведении, явно или неявно акцентирующее реальные переживания определенных личностей или типов личности, является исходным фактом психологии и психиатрии, но не социальной науки. Всякое утверждение, не стремящееся к точному описанию поведения отдельных индивидов с какими-либо физическими или психологическими особенностями и абстрагирующееся от такого поведения с целью более рельефного изучения его межличностных или „социальных" аспектов является, хотя и в сыром виде, исходным фактом социальной науки». Мы выбрали вторую перспективу. И хотя нам придется говорить также об установках, ценностях и поведении, мы будем это делать в рамках рассмотрения вопроса о том, как социальная структура вызывает или затрудняет их появление в определенных ситуациях (*£. Sapir. Why Cultural Anthropology Needs the Psychiatrist // Psychiatry. 1938. N 1. P. 7—12.*)

4 Этот ритуализм может быть связан с мифологией, которая дает рационалистическое объяснение привычным способам поведения, стремясь сохранить их в качестве средств достижения целей. Однако побуждение к строгой ритуалистической конформности преобладает независимо от этой мифологии. Ритуализм является наиболее полным, когда такие рационализации даже не требуются.

5 Здесь уместно вспомнить перефразированное Элтоном Мэйо название широко известной книги Тоуни: «Проблема заключается не в болезненности стяжательского общества, а в стяжательстве большого общества» (*E. Mayo. Human Problems of an Industrial Civilization. P. 153*). Мэйо рассматривает процесс, в ходе которого богатство становится основным символом общественной успешности, и считает его следствием состояния аномии. Меня же интересуют, прежде всего, социальные последствия сильного акцентирования денежного успеха в качестве цели общества, структура которого не приспособлена к такому акцентированию. Более полный анализ потребовал бы одновременного изучения обоих процессов.

6 Воскрешение Дюркгеймом этого термина, насколько мне известно, впервые появившегося почти в том же самом смысле в конце XVI столетия, могло вполне бы стать объектом исследования ученого, интересующегося историческим происхождением понятий. Подобно термину «состояние общественного мнения», благодаря Уайтхеду ставшему популярным в науке и политике спустя три века после того, как он был придуман Джозефом Глэнвиллем, слово «аномия» (*anomie, anomy или anomia*) стало широко использоваться лишь после его употребления Дюркгеймом. Почему оно имеет такое значение в современном обществе? В качестве прекрасного исследования, отвечающего на такого рода вопросы, см.: *Leo Spitzer. Milieu and Ambiance: an essay in historical semantics // Philosophy and Phenomenological Research. 1942. V. 3, P. 1—42, 169—218.*

7 Вряд ли возможно, чтобы когда-то усвоенные культурные нормы игнорировались полностью

Что бы от них ни оставалось, они непременно будут вызывать внутреннюю напряженность и конфликтность, а также известную двойственность. Явному отвержению некогда усвоенных институциональных норм будет сопутствовать скрытое сохранение их эмоциональных составляющих. Чувство вины, ощущение греха и угрызения совести свойственны состоянию неисчезающего напряжения. Символическая приверженность к номинально не признаваемым ценностям и поиск рациональных оправданий их отвержения — еще более тонкое проявление такого напряжения.

8 Во «многих», а не во всех слабоинтегрированных группах по причине, упомянутой выше.

Группы, в которых основное акцентирование смещается в сторону институциональных средств, обычно приходят к ритуализму, а не к аномии.

9 *Leo C. Rosten. Hollywood. New York, 1940. P. 40.*

10 *Malcolm S. MacLean. Scholars, Workers and Gentlemen. Harvard University Press, 1938. P. 29.*

11 *A.W. Griswold. The American Cult of Success (Yale University Doctoral Dissertation, 1933); R.O. Carlson.*

«Personality Schools»: A Sociological Analysis. Columbia University Master's Essay, 1948.

Перевод с английского К.А. ФЕОФАНОВА.

Продолжение следует