

Глава 5

Дарение и обмен

Напоминания моих кредиторов накапливаются на моем столе. Есть срочные счета, а есть вещи, которые я просто должен купить, например, мои туфли изношены, по вечерам я не могу работать без настольной лампы, каждый день надо что-то есть... Что делать?

Я могу пойти к брату и попросить его дать мне займы денег. Я объясню ему ситуацию; вероятно, он наскребет для меня, прибавив к этому что-то вроде советов по поводу умения предвидеть, необходимости воздерживаться и планировать или о том, что нельзя жить не по средствам, но, в конце концов, полезет в карман и отсчитает мне какую-то сумму. Если у него хватит денег, то он даст мне столько, сколько нужно, а если нет, то по крайней мере даст столько, сколько сможет.

Можно пойти и в банк. Но там не имеет смысла объяснять, как я страдаю. Кого это интересует? Единственное, о чем меня могут спросить, это какие я могу предоставить гарантии в том, что оплачу заем. Вероятнее всего, спросят, есть ли у меня постоянный доход и достаточно ли он велик, чтобы оплатить заем с процентами. Я должен буду показать справку о зарплате; если бы у меня была собственность, то я должен был бы предъявить ее дополнительно — как залог. Если банковского служащего это удовлетворит, если он сочтет меня не столь уж рискованным клиентом, способным вовремя выплатить долг (разумеется, с хорошими процентами), то он выдаст мне деньги.

В зависимости от того, куда я обращусь со своей проблемой, можно ожидать два совершенно разных ответа, но прежде — две различных совокупности вопросов, свидетельствующих, очевидно, о двух разных пониманиях моего права (правомочности) получить помощь. Мой брат вряд ли станет интересоваться моей платежеспособностью: для него одолжить мне деньги не является вопросом выбора между хорошим или плохим бизнесом. Для него имеет значение только то, что я — его брат; а будучи его братом и пребывая в нужде, я имею достаточное основание просить его о помощи. Удовлетворить мою просьбу — его обязанность. Банковского же служащего меньше всего беспокоит, кто я и нужны ли мне деньги. Единственное, что его интересует, это достаточно ли разумным будет заем и достаточно ли выгодной будет деловая сделка для него или для банка, который он представляет. Он никоим образом — ни морально, ни как-то иначе — не обязан одалживать мне деньги. Если бы мой брат отказал мне в просьбе, то *он* должен был бы объяснить *мне*, что он не в состоянии одолжить денег. С банковским служащим дело обстоит иначе: если я хочу получить у него заем, то именно *я* должен доказывать *ему*, что я способен оплатить свои долги.

Взаимодействия людей подчиняются двум принципам, которые слишком часто противоречат друг другу, — принципу эквивалентного обмена и принципу дарения. В случае эквивалентного обмена первичным является личный интерес. Второй партнер по взаимодействию может признаваться в качестве самостоятельной личности, правомочного субъекта права и потребностей, но эти права и потребности рассматриваются первым партнером прежде всего как ограничения и препятствия на пути полного удовлетворения им собственных интересов. Для каждого превыше всего интересы “справедливой” оплаты в обмен на услуги, которые он предлагает для удовлетворения потребностей другого. “Сколько мне заплатят?”, “Что я с того буду иметь?”, “Не лучше ли мне заняться чем-то другим?”, “Не надувают ли меня?” — эти или подобные вопросы каждый задает себе, планируя свои действия с тем, чтобы оценить их желательность и установить порядок предпочтений среди различных вариантов выбора. Можно торговаться по поводу значения “эквивалентности”. Каждый использует доступные ему способы получения наиболее выгодной доли и

для того, чтобы заключить сделку с пользой для себя. Совсем иное мы видим в случае с дарением. Здесь потребности и права других — главный и, возможно, единственный мотив действия. Вознаграждения, если они и последуют, не являются тем фактором, который принимается во внимание при расчетах желательности действия. Понятие эквивалентности здесь вообще не применимо. Вещи отдаются и услуги предоставляются единственно потому, что другой человек, будучи просто человеком, имеющим права и потребности, которые должно учитывать, нуждается в них.

“Дарение” — это обобщенное название широкого круга действий, различающихся по степени своей чистоты. “Чистое дарение” является как бы “пороговым понятием”, чем-то вроде планки, по которой измеряют все практические случаи. Они в разной степени исходят из идеала. В самой чистой форме дарение абсолютно бескорыстно и совершается, невзирая на личные качества получателя. Бескорыстность означает отказ от вознаграждения в какой бы то ни было форме. Если судить о нем по обычным меркам собственности и обмена, то дарение есть чистый убыток; это “прибыток” только в моральном смысле, т.е. именно в том смысле, который логика наживы не признает. Фактически его моральная ценность возрастает с увеличением убытка. Моральная ценность дарения измеряется не рыночной ценой товаров и услуг, а именно величиной личных потерь дарящего (вспомним известную притчу о гроше вдовицы). То, что не берется во внимание личные качества берущего, означает лишь одно, а именно: единственным его качеством, учитываемым в акте дарения, является его принадлежность к числу нуждающихся людей. Поэтому великодушные по отношению к членам своего рода или близким друзьям, о чем мы говорили во второй главе, фактически не удовлетворяет требованиям “чистого дарения”, поскольку выделяет получателей как особых людей для особого с ними обращения. Обладая этой особенностью, получатели вправе рассчитывать на такое великодушие со стороны тех, с кем они связаны узами особых — личных — отношений. В своем чистом виде дарение осуществляется по отношению к любому нуждающемуся просто потому (и только потому), что человек в этом нуждается. “Чистое дарение” является признанием человечности другого, который остается анонимным, не причисленным к какой-либо категории на когнитивной карте дарящего.

Дарение поистине вознаграждает самого дарящего (хотя и иллюзорным) моральным удовлетворением: опытом самоотречения, самопожертвования ради другого человека. Будучи прямой противоположностью обмену или корыстолюбию, это моральное удовлетворение растет вместе с усилением чувствительности, самопожертвования и конечных потерь. Если характеризовать идеал чистоты дальше, то большинство религиозных учений поощряют к дарению, представляя его тоже как своего рода обмен: дарение — это искупление грехов и приобретение вечного счастья в загробной жизни. Подаяние страждущему поощряется как “благое деяние”, необходимое для личного спасения. И хотя такая аргументация, несомненно, усиливает склонность к состраданию и дарению, она, достигая своего эффекта, в действительности поощряет столь же сильное желание наживы и тем самым бесповоротно укрепляет власть последнего.

Исследование человеческого поведения в экстремальных, жестоких обстоятельствах войны и иностранной оккупации показало, что большинство случаев героического самопожертвования, когда люди отдавали собственную жизнь ради спасения жизни другого человека, вообще совершались людьми, чьи мотивы были очень близки к идеалу “чистого дарения”: они считали помощь другим людям просто своим моральным долгом, т.е. тем, что не требует никаких доказательств, поскольку оно самоочевидно, естественно, элементарно. Одним из замечательных открытий этого исследования было то, что наиболее самоотверженные герои никак не могли

осознать беспримерный героизм своих поступков. Им было свойственно недооценивать смелость, с какой они совершали свой поступок, и его моральное значение.

Два типа поведения, которые мы рассмотрели в начале главы, представляют собой примеры обыденных проявлений выбора “дарение — обмен”. В первом приближении мы можем назвать мои отношения с братом (в которых превалировало дарение) *личными*, а отношения с банковским служащим (где на первый план выступало отношение обмена) — *безличными*. Происходящее в личных взаимоотношениях почти целиком зависит от того, что мы за люди, и очень мало от того, что мы делаем, делали и будем делать, т.е. зависит от нашего *качества*, а не от нашего *поведения*. Мы братья и потому должны помогать друг другу в нужде. И не важно (или, по крайней мере, это не должно быть важным), появилась эта нужда в результате невезения, просчета или недальновидности. Еще меньше имеет значение, “надежно” ли пристроена сумма, данная, чтобы выручить меня, т.е. будет ли мое поведение гарантировать ее оплату в будущем. В безличных отношениях верно обратное. Только поведение, а не качество человека имеет в них значение. Неважно, кто я, важно только то, что я собираюсь делать. Мой партнер будет интересоваться лишь моими прошлыми поступками, чтобы судить о моем возможном будущем поведении.

Талкот Парсонс, принадлежавший к числу наиболее влиятельных социологов послевоенного периода, считал противоположность “качество — исполнение” одной из четырех основных пар противоположностей, которые направляют любой выбор в человеческих отношениях. Он назвал эти противоположности “типowymi переменными”. Другой парой противоположных возможностей выбора, по Парсонсу, являются “*универсализм — партикуляризм*”. Обдумывая мою просьбу, брат может принять во внимание многие вещи, среди которых, однако, не будет универсальных принципов, таких, например, как правовые нормы, кодексы поведения или текущие процентные ставки. Для него я не “представитель категории людей”, к которым можно применить некое универсальное правило. Я для него особенный, уникальный случай, я — его брат. И что бы он ни решил делать, он это будет делать потому, что я такой единственный человек, как никто другой; и поэтому вопрос “Что бы он делал в других, сходных обстоятельствах?” просто не встает. Но все совсем иначе с банковским служащим. Для него я просто один из огромной категории прошлых, настоящих и будущих заемщиков. Имея до этого опыт работы со многими “вроде меня”, он наверняка выработал какие-то универсальные правила для всех подобных случаев в будущем. Поэтому результат моей конкретной просьбы будет зависеть от того, как — по универсальным правилам — будет оценена надежность моего случая.

Следующая типовая переменная также противопоставляет два случая. Отношения между мною и моим братом *диффузные*; отношения между мною и банковским служащим *специфические*. Великодушие моего брата — это не единовременная причуда; не отношение, вызванное огорчением непосредственно от данного конкретного сообщения. Его братская предрасположенность ко мне простирается на все, что касается меня, и поэтому все, что касается меня, является предметом его заинтересованности. Нет ничего в жизни каждого из нас, что не касалось бы другого. И если мой брат расположен помочь мне в этом случае, то именно потому, что он вообще хорошо расположен ко мне и заинтересован во всем, что я делаю и могу сделать. Его понимание и забота не ограничиваются финансовыми делами. Совсем иначе обстоит дело в случае с банковским служащим: его поведение специфически связано только с происходящим здесь и сейчас, его реакция на мою просьбу и окончательное решение основываются всецело на фактах данного дела и не имеют ни малейшего отношения к другим сторонам моей жизни

или личности. Многое, важное для меня, он справедливо посчитает не относящимся к делу и оставит без внимания.

Четвертая противоположность венчает, так сказать, три предыдущие (хотя можно сказать, что она и лежит в их основании, делая их возможными) — противоположность, по словам Парсонса, между *аффективностью* и *аффективной нейтральностью*. Это значит, что одни взаимодействия наполнены эмоциями — сочувствием, симпатией, любовью, а другие — неэмоциональны, “холодны”, отстраненны. Безличные взаимодействия не вызывают у партнеров никаких чувств, кроме нетерпеливого стремления заключить успешную сделку. Действующие сами по себе не являются объектами эмоций — они не вызывают ни любви, ни ненависти. Если они настойчиво торгуются, пытаются обманывать, изворачиваются и всячески тормозят дело, то своей задержкой в делах могут вызвать некоторое раздражение и бросить тень на отношение к ним; какая-то симпатия может зародиться лишь в том случае, если они усердно и охотно сотрудничают, если это люди, “с которыми приятно иметь дело”. Вообще же эмоции не являются неотъемлемой частью безличных отношений, тогда как в межличностных отношениях они являются тем фактором, который только и делает их возможными.

Я и мой брат, мы оба, глубоко переживаем наши взаимоотношения. По всей вероятности, мы любим друг друга. Более того, мы, очевидно, симпатизируем друг другу и испытываем дружеские чувства; стремимся понять, поставить себя на место друг друга, каждый из нас старается не только представить себе радость или несчастье друг друга, но и радоваться удачам и сопереживать несчастьям. Вряд ли такие отношения могут сложиться у меня с банковским служащим. Мы встречаемся крайне редко и знаем друг друга слишком мало, чтобы “читать” настроения друг друга. Если бы мы могли это делать, то все равно не делали бы, за исключением случаев, когда чувства, которые мы хотели бы обнаружить у другого или выказать сами, могут непосредственно повлиять на успех данной сделки (я постараюсь не разозлить банковского служащего, наоборот, я предпочту вызвать у него хорошее расположение духа шутками и комплиментами, надеясь нейтрализовать его придирчивость и рассчитывая на его человеческие слабости). В других случаях чувства здесь неуместны. Более того, они могут навредить, если им будет позволено влиять на оценки; если, например, мой банковский служащий решит предоставить мне заем из чувства жалости, сочувствия моему плачевному положению и по этой причине не примет в расчет мою неплатежеспособность, то его сочувствие запросто может обернуться убытком для банка, который он представляет.

Эмоции, являясь необходимым дополнением личностных отношений, совершенно неуместны в безличных. Главную роль в последних играет бесстрастный, холодный расчет, которым можно пренебречь только на свой страх и риск. Бесстрастная позиция, занятая моими партнерами по безличной сделке, может задеть мои чувства, особенно если я обращаюсь к ним в крайне затруднительной для себя ситуации. С моей стороны будет неразумно обвинять их в бесчувствии, возмущаться по поводу “бессердечия и бездушия бюрократов”. Это явно не то, что может способствовать успеху безличных отношений. Теперь время от времени приходится слышать о так называемых “внимательных банках” и “банках, которые любят говорить “да””; эти банки считают выгодным скрывать свое безразличие к клиентам (т.е. свой интерес к их деньгам, а не к их личным проблемам и чувствам) и даже обещать то, чего не могут и не собираются предложить — заключить безличную сделку на основе личностных отношений.

Наверное, самое существенное различие между личностным и безличным характером взаимодействия таится в тех факторах, на которые опираются действующие лица для достижения успеха. Мы все зависим от действий людей, о которых мы едва ли что-нибудь знаем или знаем слишком мало, для того чтобы

строить свои планы и надежды в расчете на их личностные качества — надежность, честность, порядочность, трудолюбие и т.п. Имея в распоряжении так мало сведений, вряд ли можно было бы заключить сделку, если бы не возможность разрешить проблему на безличном уровне: обращаться не к личностным качествам или способностям партнеров (о которых мы все равно ничего не знаем), а к универсальным правилам, которые применимы во всех подобных случаях, кто бы ни был нашим партнером в данный момент. В условиях ограниченного личного знакомства обращение к правилам является единственным способом завязать общение. Только представьте себе, какое невероятно огромное, необъятное количество сведений вам пришлось бы собрать, если бы все ваши сделки основывались только на тщательно проработанной оценке личностных качеств ваших партнеров. Гораздо реальнее усвоить несколько общих правил, регулирующих взаимообмен, и *надеяться*, что партнер сделает то же самое и будет соблюдать эти правила.

Очень многое в жизни действительно организовано таким образом, чтобы позволить партнерам взаимодействовать при минимальном количестве личностной информации друг о друге. Например, для меня, ничего не понимающего в медицине, было бы совершенно невозможно оценить способности врачевания и истинное призвание тех специалистов, к которым я обращаюсь за помощью; к моему счастью, их компетенция подтверждена, проверена и удостоверена Британской медицинской ассоциацией, принявшей их в число своих членов, а также руководством больницы, принявшим их на работу. Поэтому моя задача сводится к тому, чтобы изложить свое дело и предположить (поверить), что в ответ я получу должное обращение и услуги. Желая убедиться в том, что поезд, в который я сел, направляется в нужный мне город, я с уверенностью могу справиться об этом у человека в униформе Британских железных дорог, не беспокоясь, что тем самым я поставлю под сомнение их правдивость. Я впускаю в дом человека, показавшего мне удостоверение инспектора газовой службы, не расспрашивая и не проверяя его документы, как я поступил бы с незнакомым человеком. В таких или подобных случаях лично не знакомые мне люди (вроде тех, что заседают в Британской медицинской ассоциации или в газовом управлении) взяли на себя задачу поручительства за компетентное, соответствующее правилам поведение тех, чьи удостоверения они заверяют. Тем самым они делают возможным для меня принять услуги таких людей на веру (это явление достаточно глубоко проанализировано британским социологом Энтони Гидденсом).

И все же как раз потому, что многие из наших взаимодействий имеют безличный характер, потребность в личностных отношениях становится особенно острой, даже можно сказать насущной. Мы часто замечаем, что чем больше мы зависим от каких-то не знакомых нам людей (о которых имеем самые смутные и приблизительные сведения, поскольку наши встречи с ними мимолетны и необязательны), тем сильнее наше желание расширить область личностных взаимоотношений с ними, стремление вызвать такие ожидания, которые могут возникнуть только в результате личных соглашений по поводу наших взаимодействий и не могут появиться даже при наилучшим образом осуществляющихся безличных отношениях. Негодование по поводу равнодушия безличного мира, наверное, сильнее всего ощущают молодые люди, готовые вот-вот покинуть теплый, уютный и удобный мир семьи, юношеской дружбы и вступить в жестокий, эмоционально холодный мир с его вечной заботой о хлебе насущном. Поэтому вполне понятны попытки вырваться, убежать из этого бездушного и бессердечного мира, в котором люди служат лишь средством (или им так кажется) для каких-то иных целей, не имеющих никакого отношения к их собственному счастью и нуждам. Некоторые беглецы пытаются установить коммуноподобные,

замкнутые и самодостаточные малые анклав¹, внутри которых разрешены только межличностные отношения. Однако такие попытки заканчиваются, как правило, неудачей и горькими разочарованиями. Единственное, в чем они убеждают участников подобных экспериментов, так это в том, что жизнь — очень сложная штука и не может держаться только на эмоциональной привязанности; сила эмоций, которую потребовало бы осуществление такого прожекта, очень скоро оказалась бы непомерной: даже вождельный рай бесконечной любви при ближайшем рассмотрении может показаться адом взаимной озлобленности. Оказывается, что невероятные усилия, необходимые для сохранения высокого накала чувств на протяжении длительного времени, для предотвращения или снятия стрессов, вызываемых постоянными противоречиями между чувствами и повседневной реальностью, производят большее душевное опустошение по сравнению с теми усилиями, которые требуются для поддержания нарочитой холодности в случае альтернативных взаимоотношений.

Если межличностные отношения не могут полностью удовлетворить потребность в нормальной жизни, то они все же остаются ее неизбежной составной частью. Наше горячее желание “глубоких и целостных” личных взаимоотношений усиливается по мере того, как расширяется и становится менее проницаемой сеть безличных зависимостей, в которую мы вплетены. Я — работник компании, где зарабатываю жалованье; покупатель многих магазинов, где покупаю нужные мне (или кажущиеся мне таковыми) вещи; пассажир автобуса или поезда, который доставляет меня к месту работы и обратно; зритель в театре; полноправный член (т.е. с правом голоса) партии, которую я поддерживаю; пациент в кабинете врача, и у меня еще очень много других ролей в иных местах. В каждом из них, как я чувствую, присутствует лишь небольшая часть моего “Я”, и мне приходится постоянно следить за собой, не позволяя остальной части моей личности вмешиваться в исполнение роли в другом месте, поскольку она (эта роль) относится к другому особому контексту, а в первом может и не приветствоваться. Таким образом, я нигде не чувствую себя самым собой в полной мере; нигде не чувствую себя, как дома. В конце концов, я начинаю ощущать себя совокупностью самых разных ролей, мною исполняемых, причем каждую в своем месте и среди различных людей. Но существует ли что-то такое, что связывает их? Кто я в итоге — каково мое истинное, настоящее “Я”?

Большинство из нас приходит в замешательство, обнаруживая, что образ его представляет собой не более чем набор ролей. Рано или поздно мы примиряемся с множественностью нашей личности (Me) и даже с недостаточной координацией этих ролей (см. гл. 1); но “Я” (I) — одно единственное или во всяком случае должно оставаться одним. Коль скоро во “внешнем” мире такого единства нет, что совершенно очевидно, ибо он расколот на множество отдельных, строго функциональных сделок, или обменов (транзакций), то отсутствие его (единства) должно быть восполнено целостностью нашей личности. Как давно заметил Георг Зиммель, в тесно заселенном, изменчивом мире, в котором мы обитаем, в нескончаемых поисках смысла и целостности индивиды склонны обращаться к самим себе. Эта неутолимая жажда целостности и согласованности, однажды сконцентрировавшись на своей личности, а не на внешнем мире, выражается в поиске себя как личности, т.е. в определении собственной идентичности, или самоидентичности.

Ни один из многих безличных обменов (транзакций), в которые мы вовлечены, не способен указать, дать нам эту идентичность. Искомая самоидентичность “выпадает” за рамки подобных обменов. Ни один из видов

¹ Анклав (фр. enclave) — часть территории, отгороженная от остального мира физическими, а чаще духовными (моральными, политико-идеологическими, культурными и т.д.) границами (*Прим. перев.*)

безличных контекстов не вмещает ее целиком. В каждом конкретном случае мы находимся, так сказать, не на месте: наша истинная личность, как мы ее ощущаем, находится где-то вне того контекста, в котором происходит имеющее место здесь и сейчас взаимодействие. И только в личностном взаимодействии с его размытыми границами и избирательностью, с тем важным значением, которое придается нами его качеству и наполняющим его взаимным переживаниям, мы можем надеяться найти то, что ищем.

Немецкий социолог Никлас Луман рассматривал поиски самоидентичности как исходную и наиболее сильную причину нашей всеохватывающей потребности в любви — любить и быть любимым. Быть любимым значит испытывать отношение к себе как к уникальной личности, не похожей ни на кого, со стороны другого человека; в такой ситуации любящим не требуется прибегать к помощи универсальных правил для оправдания ожиданий своих любимых о них самих или об их требованиях. Быть любимым означает, что любящий меня человек принимает и подтверждает независимость моей личности, моего права решать за себя и выбирать свой образ по моему разумению; это значит, что любящий человек соглашается с моим упорно повторяемым утверждением: “Вот я такой, так я поступаю и на том стою”.

Другими словами, быть любимым означает быть понятым, по крайней мере, “понятым” в том смысле, который мы подразумеваем, когда говорим “Поймите же меня!” или вопрошаем в нетерпении: “Вы меня понимаете? Вы на самом деле меня *понимаете?*” Стремление быть понятым — отчаянный призыв к кому-нибудь влезть в мою шкуру, посмотреть на вещи моими глазами, согласиться без всяких доказательств, что моя точка зрения заслуживает уважения уже только потому, что она моя. Взывая к пониманию, я добиваюсь одного — подтверждения того, что мой личный опыт (мои внутренние мотивы, мое представление об идеальной жизни, мой образ самого себя, мои беды и радости) *реален*. Мне нужно *подтверждение* моего представления о самом себе. И я нахожу такое подтверждение в принятии моего опыта другим человеком, когда этот другой одобряет то, что в противном случае я считал бы просто игрой моего воображения, особенностью моего характера, моего стиля, плодом моей разбушевавшейся фантазии. Я надеюсь получить такое подтверждение уже в желании моего партнера серьезно и с симпатией выслушать мои рассказы о себе; мой партнер, по словам Лумана, должен “снизить порог соответствий”: он должен признавать все, что я считаю соответствующим и достойным внимания и осмысления.

По сути дела, мои желания парадоксальны. С одной стороны, я хочу представлять собой единое целое, а не просто совокупность ролей, которые я берусь играть, обращаясь “вовне”, и меняю лишь во время перемещения из одного места в другое. Тем самым я не хочу ни на кого походить, кроме самого себя, и не хочу служить всего лишь одной из многих спиц в чьем-то колесе. С другой стороны, я знаю: ничто не существует только потому, что это я себе так представляю. Я ощущаю разницу между воображением и реальностью и знаю, что если что-то существует, то оно должно существовать в равной мере и для меня, и для других (вспомните, например, о знании повседневной жизни, которым каждый из нас обладает и без которого жизнь в обществе немыслима; одним из его важнейших требований является вера в то, что жизненный опыт имеет *всеобщий* характер (его имеет каждый человек) и что другим людям мир представляется таким же, как и нам самим). Поэтому чем лучше мне удастся развить в себе действительно уникальную личность, приобретая уникальный опыт, тем больше мне требуется социальное подтверждение моего опыта. На первый взгляд кажется, что такое подтверждение можно получить только в любви. Результатом этого парадокса является то, что в нашем сложном обществе, где большинство человеческих потребностей

удовлетворяется в безличной форме, потребность в любви более насущна, чем когда-либо. Это означает также, что бремя, которое несет любовь, непомерно, и столь же непомерны давление, напряжение, препятствия, с которыми приходится сталкиваться и бороться любящим людям.

Особенно хрупкими и уязвимыми отношения любви делает, потребность во взаимности. Если я хочу быть любимым, то избранный мною объект моей любви, вероятнее всего, потребует от меня взаимности — чтобы я отвечал ему любовью. А это значит, как мы уже отмечали, что я должен платить любимому человеку тем же: действовать таким образом, чтобы подтверждать реальность его опыта; чтобы понимать, стремясь быть понятым. Идеально каждая из любящих сторон будет стремиться найти в мире такой же смысл, какой придает ему другая сторона. Но две реальности, два жизненных опыта (мой и моего партнера) наверняка не совпадают; более того, у них может быть всего лишь несколько (если вообще есть) общих моментов. Когда два человека встречаются впервые, у каждого позади своя долгая жизнь, которую он не делил с этим другим. Две совершенно разные биографии, по всей вероятности, имеют своим результатом две совершенно разных совокупности опыта и ожиданий. Но с этого момента они должны быть пересмотрены, поскольку хотя бы в некоторых отношениях они окажутся противоречивыми. Маловероятно, что мы оба сразу согласимся признать наши опыт и ожидания в равной мере реальными, приемлемыми и не нуждающимися в исправлениях и компромиссах. Кто-то один (или даже оба) должен поступиться своим опытом либо приспособить его или вообще от него отказаться ради продолжения отношений. Однако такой отказ ставит под сомнение саму цель любви и ту потребность, которую любовь должна удовлетворять. Если переоценка и в самом деле происходит и если ее производят оба партнера, то вознаграждение за такой шаг огромно. Но путь к счастливому концу тернист, и чтобы благополучно пройти его, нужно иметь много терпения и уметь ждать.

Американский социолог Ричард Сеннет ввел термин “деструктивный Gemeinschaft”² для отношения, в котором оба партнера одержимо добиваются права на интимность, чтобы раскрыться другому, чтобы всецело разделить с ним самое сокровенное в их внутреннем мире, чтобы быть абсолютно откровенным, т.е. ничего не скрывать, каким бы неприятным для партнера ни было известие. С точки зрения Сеннета, раскрывая душу перед партнером, человек возлагает на его плечи непомерное бремя: ведь он по существу просит партнера согласиться с тем, что не обязательно вызывает у него энтузиазм, и отвечать на доверие столь же честно и откровенно. Сеннет не согласен с тем, что продолжительные отношения, особенно отношения *любви*, могут строиться на зыбкой основе взаимной близости. Вероятнее всего, партнеры будут требовать друг от друга того, чего они не смогут дать друг другу (или не захотят дать, подсчитав цену); они будут страдать, мучиться, разочаруются друг в друге; и в конце концов наступит момент, когда они решат однажды прекратить всякие отношения и расстаться. Один из партнеров предпочтет уйти и искать удовлетворения своей потребности в самоутверждении где-то в другом месте.

Таким образом, мы вновь обнаруживаем, что хрупкость отношений любви, т.е. деструктивность общности, которой добиваются партнеры в любви, обусловлена прежде всего требованием взаимности. Как ни парадоксально, но моя любовь могла бы быть сохранена лишь в том случае, если бы я не добивался взаимности. И пусть кому-то это не покажется странным, но наименее уязвима та любовь, которую мы преподносим как дар: я готов принять мир любимого мною человека, войти в этот мир и постараться понять его изнутри, не ожидая при этом ничего подобного

² Термин Gemeinschaft в данном случае не поддается переводу ни “сообщество”, ни “общность” не исчерпывают его многообразных значений (*Прим. перев.*)

взамен... Мне вовсе не обязательно вести переговоры, вступать в соглашения или заключать брачный контракт. А вот если интимность достигается с обеих сторон, то переговоры и компромиссы неизбежны. Однако именно переговоры и компромиссы могут нелегко даваться партнерам, особенно если они слишком нетерпеливы или самоуверенны. Не удивительно, что любовь, которая так дорого и трудно достается нам, иногда требует взамен кого-либо, кто выполнял бы функцию любви (т.е. того, кто соглашался бы с нашим внутренним опытом, предварительно терпеливо и полностью восприняв, впитав наши откровенные признания), не требуя в ответ нашей взаимности. Здесь-то и кроется секрет поразительного успеха и популярности психоаналитических сеансов, психологических консультаций, брачных контор и т.п. За право раскрыть себя, сделать свои самые сокровенные чувства достоянием другого человека и в конце концов получить долгожданное подтверждение собственной идентичности нужно только заплатить деньги. Такая плата делает отношение аналитика (или врача) и пациента (или клиента) безличным. В этом случае можно быть любимым, не любя. Можно любить только себя, не разделяя это чувство с другим, ни мало не задумываясь об этом другом, ибо его услуги куплены, а купив их, он тем самым взял на себя обязательство разделять мои чувства, что и является частью деловой сделки. Пациент покупает *иллюзию* любви. (Заметим тем не менее, что поскольку односторонняя любовь “противоестественна”, т.е. резко противоречит социально принятой модели любви, постольку психоаналитические упражнения предполагают соединение с так называемым “*переносом*” — склонностью пациента ошибочно принимать поведение аналитика за выражение “как бы” любви и отвечать поведением, которое выходит за рамки строго деловых, безличных отношений, оговоренных условиями соглашения. Феномен “переноса” может быть истолкован как наиболее сильное “средство лечения”, как своеобразный заменитель любви.)

Другой, вероятно, менее уязвимый заменитель любви (вернее, функцию подтверждения идентичности) предлагает потребительский рынок. Он выставляет широкий набор “идентичностей”, из которого каждый может выбрать себе наиболее подходящую. Коммерческая реклама берет на себя показ продаваемых товаров в их социальном контексте, т.е. как часть какого-либо конкретного стиля жизни, и потенциальный покупатель может сознательно выбрать и приобрести символы такой самоидентичности, какую он хотел бы иметь. Рынок предлагает также орудия производства идентичности, которые можно использовать по-разному, достигая результатов, благодаря которым каждый покупатель чем-то отличается от любого другого и таким образом персонализируется. На рынке можно собрать полный комплект различных элементов для фоторобота личности, изготавливаемого на заказ по принципу “сделай сам”. Можно научиться, например, производить впечатление современной, свободной, беззаботной женщины или озабоченной, разумной и рачительной домохозяйки; честноголюбивого, самоуверенного дельца; беспечного доброго малого; закаленного и физически крепкого мужчины—мачо³; романтической, мечтательной, жаждущей любви натуры или каждого из них в той или иной мере. Преимуществом предлагаемых рынком идентичностей является то, что они преподносятся в полном наборе, одновременно с рекламой, подтверждающей их социальную значимость, и не требует ажиотажа в поисках. Фотороботов и символы стиля жизни обычно представляют авторитетные люди, их снабжают информацией о том, что уже множество людей восприняло их и теперь используют их либо “переключаются” на них. Таким образом, социальное подтверждение уже не нуждается в согласовании — оно с самого начала оказывается, так сказать, встроенным в рыночный продукт.

³ Мачо — воплощение мужественности, мужского начала во всех его проявлениях, но прежде всего в физическом и сексуальном (“мужчина-самец”). (Прим. перев.)

Благодаря наличию таких широко доступных альтернатив, набирающих популярность, попытки решить проблему самоидентичности посредством взаимной любви имеют теперь как никогда мало шансов на успех. Как мы видели ранее, согласительное подтверждение мучительно переживается в любви обеими сторонами. Без длительных и самоотверженных усилий успех здесь невозможен. Он потребует самопожертвования с обеих сторон. Эти усилия и жертвоприношения предпринимались бы гораздо чаще и с большей охотой, если бы не было столь доступных “простых” заменителей. Понятно, что при наличии огромного количества абсолютно доступных заменителей (единственная необходимая жертва — расстаться с определенной суммой денег), агрессивно навязываемых продавцами, заметно ослабляется мотивация напряженных, длительных и зачастую неудачных усилий. Всякая жизнерадостность угасает, наталкиваясь на заманчивую “простоту” и нетребовательность рыночных альтернатив. Для начинающих и легко ранимых отношений любви порой бывает достаточно первого барьера, первого препятствия, чтобы один партнер или оба сразу решили приостановиться или вообще “сойти с дистанции”. Чаще всего заменители ищут для того, чтобы “дополнить” и тем самым укрепить или оживить угасающие отношения любви; однако рано или поздно заменители освобождают эти отношения от их первоначальной функции и забирают всю энергию, прежде побуждавшую партнеров в первую очередь искать пути их (отношений) возобновления.

Одним из свидетельств такого обесценения любви, описанных Ричардом Сеннетом, является склонность к замене и вытеснению *эротизма сексуальностью*. Эротизм означает использование сексуального влечения и, в конечном счете, самого сексуального взаимодействия в качестве фундамента, на котором строятся и поддерживаются продолжительные любовные отношения — устойчивые социальные отношения, обладающие всеми признаками, которые, как мы уже показали, относятся к многосторонним, целостным личным отношениям. Сексуальность означает сведение (редукцию) сексуального взаимодействия лишь к одной функции — удовлетворению сексуального влечения. Такая редукция зачастую сопровождается предостережениями, цель которых — предотвратить появление взаимной симпатии и необходимость брать на себя какие-то обязательства, вытекающие из сексуальных отношений, и тем самым воспрепятствовать перерастанию их во вполне зрелые личные отношения. Избавленный от любви секс сводится к процедуре снятия напряжения, в которой партнер используется как принципиально заменимое средство к достижению цели. Однако другим следствием этого является то, что освобождение сексуальности от эротизма значительно ослабляет любовные отношения. В таком случае им не достает одного из их важнейших источников, а их стабильность оказывается еще более беззащитной.

Таким образом, любовные отношения подвергаются двойной опасности: они могут прерваться из-за внутренней напряженности; могут уступить другому типу отношений или полностью превратиться в такое отношение, которое несет на себе многие или все признаки безличного отношения, — в обмен.

Когда мы говорили о сделках клиента банка с его служащим, мы рассматривали типичную форму отношений обмена. Как мы отмечали, единственным, что при этом имело значение, была передача особого объекта или услуги от одной стороны сделки другой; объект переходил из рук в руки. Живые люди, участники сделки, делали не что иное, как играли роли носителей или посредников, способствуя циркуляции товаров. Лишь невзначай их взгляд фиксировался на партнере. Фактически они приписывали значимость только объекту обмена, другого же человека наделяли вторичным, производным значением, т.е. видели в нем держателя или хранителя искомого товара. Они смотрели “сквозь” своих партнеров непосредственно на товар. И лишь в самую последнюю очередь они

приняли бы в расчет нежные чувства или духовные устремления друг друга (и то только в том случае, если чувства партнера не могли повлиять на результат обмена). Грубо говоря, оба партнера действовали *эгоистично*; высшим мотивом их действия было как можно меньше дать и как можно больше получить; оба преследовали свои личные интересы, сосредоточиваясь исключительно на текущей задаче. И здесь их цели пересекались. Можно сказать, что в сделках безличного обмена интересы действующих находятся в конфликте.

Ничего в сделках обмена не совершается просто ради другого человека; ничто в отношении партнера не имеет значения, кроме того, что может быть использовано для более успешного торга в сделке. Поэтому, естественно, стороны относятся с подозрением к мотивам друг друга. Они боятся быть обманутыми. Им кажется, что они должны быть бдительными и осмотрительными, должны всегда быть начеку. Они не могут позволить себе взглянуть на дело иначе, ослабить свое внимание хотя бы на мгновение. Их самое большое желание — защититься от эгоизма другой стороны; они, конечно же, не ожидают, что другая сторона поведет себя бескорыстно, но настаивают на честной игре, т.е. на том, что они считают эквивалентным обменом. Так отношения обмена требуют *связующего правила*, т.е. закона, и *власти*, на которую возлагается задача соблюдения справедливости сделок и которая способна навязывать свои решения силой в случае неповиновения. Различного рода ассоциации потребителей, потребительский надзор, органы, рассматривающие жалобы, и т.п. созданы, исходя из этой необходимости защититься. Они берут на себя трудную задачу следить за справедливостью обмена. Кроме того, они оказывают давление на власть, чтобы она издавала законы, ограничивающие свободу более сильной стороны эксплуатировать незнание или наивность слабой.

Очень редко стороны сделки находятся в равном положении: те, кто производит или продает товары, знают гораздо больше об их качестве, чем когда-либо узнают покупатели или пользователи. Они вполне могли бы всучить доверчивым покупателям некачественный товар, если бы их не сдерживал закон. Чем изощреннее и сложнее технически товар, тем менее покупатели способны судить о его истинных качестве и ценности. Дабы избежать обмана, потенциальные покупатели должны прежде обратиться к помощи независимых, т.е. незаинтересованных, властей; они требуют издания закона, который четко фиксировал бы их права и позволял им в случае необходимости с целью защиты их зависимого положения от произвола продавца товаров и услуг передавать дело в суд.

Именно потому, что партнеры вступают в отношения обмена исключительно в качестве функций обмена, как “транспортровщики” товаров, и вследствие этого остаются “невидимыми” друг другу, они чувствуют себя гораздо менее обремененными и связанными, чем в отношениях любви. Они меньше вовлечены в них, не берут на себя никаких щекотливых обязательств, кроме обещания строго придерживаться условий сделки. Те стороны их личности, которые не относятся к конкретной сделке, не подвергаются воздействию и сохраняют свою автономность. В любом случае они чувствуют, что их свободу не ограничивали, а их выбор в будущем не будет сдерживаться связью, в которую они вступили. Обмен протекает относительно спокойно, “без последствий”, поскольку связан лишь с данной конкретной сделкой и заканчивается ею же, он ограничен во времени и пространстве. Не захватывает он и всю личность в целом. (Заметим, что этот способ соединения обмена с автономией личности опровергает утверждение, зачастую принимаемое как само собой разумеющееся в экономических и политических рассуждениях, будто человеческий труд является таким же товаром и может выступать предметом обмена. В отличие от обмениваемых товаров труд нельзя отделить от работника. Продажа своего труда означает согласие с тем, что твои действия как личности — личности в

целом — будут в течение определенного периода времени подчиняться воле и решениям других людей. *Тотальность*, целостность личности работника, а не просто некий отторгаемый объект, находящийся в его распоряжении, передается под чужой контроль. Безличный, казалось бы, контракт выходит далеко за рамки простых актов обмена).

Любовь и обмен — две крайности континуума, на котором можно расположить все человеческие отношения. Так, как мы их здесь описали, они редко встречаются в нашем реальном жизненном опыте. Мы рассмотрели их в “чистом виде”, как модели. Большинство же отношений не являются “чистыми”, смешивая две крайности в различных пропорциях. Большинство любовных отношений содержит элементы делового торга за справедливый обмен, вроде “Я сделаю то-то и то-то, если ты сделаешь это”. В процессе обмена, за исключением случайных или одноразовых сделок, действующие лица отношений обмена редко остаются равнодушными друг к другу в течение длительного времени; рано или поздно в эти отношения вовлекается нечто большее, чем только деньги и товары. Каждая из крайностей, однако, сохраняет свою относительную тождественность, даже участвуя в смешанных отношениях. Каждая несет свой собственный груз ожиданий, свое собственное представление об идеальном положении дел и поэтому ориентирует поведение действующих лиц в специфическом направлении. Большая часть двусмысленности наших отношений с другими людьми может быть объяснена ссылкой на противоречия между этими двумя крайними, взаимодополняющими, но все же несовместимыми совокупностями ожиданий. Смоделированные, “чистые” отношения редко встречаются в жизни, где правилом является многозначность человеческих отношений.

Наши мечты и стремления, кажется, разрываются между двумя потребностями, которые почти невозможно удовлетворить одновременно, но не менее трудно удовлетворить их и по отдельности. Это потребности в *причастности* и в *индивидуальности*. Первая из них заставляет нас искать прочных и надежных связей с другими. Мы выражаем эту потребность, когда говорим или думаем о сообществе или общности. Вторая же подталкивает нас к замкнутости, к состоянию, в котором мы не доступны воздействиям и притязаниям других, делаем то, что считаем нужным, оставаясь “самими собой”. Обе потребности действенны и могущественны; давление каждой из них усиливается тем больше, чем меньше она удовлетворена. С другой стороны, чем ближе мы подходим к удовлетворению одной потребности, тем болезненнее чувствуем неудовлетворенность другой. Оказывается, что сообщество без личной уединенности напоминает, скорее, подавление, нежели причастность. А уединенность без сообщества походит на одиночество, а не на бытие “самим собой”.