

Глава 6

Власть и выбор

Почему я делаю то, что я делаю? Этот вопрос кажется слишком простым, чтобы ломать над ним голову, если вы не настроены мыслить философски. Разве ответ на него не очевиден? По крайней мере, он таким кажется. Конечно, я делаю это *потому, что...* (Я бегу на семинар потому, что преподаватель сделал мне выговор за предыдущий пропуск; я останавливаюсь перед светофором потому, что здесь очень большое движение; я готовлю обед потому, что голоден; я ношу джинсы потому, что сейчас все их носят.) Такими простыми (действительно, очевидными) мои объяснения кажутся потому, что соответствуют общей привычке объяснять события, указывая на то, что они являются *следствием какой-то причины*.

Чаще всего, когда дело доходит до объяснения того, что мы делаем, или того, что с нами происходит, наше любопытство бывает в основном удовлетворено, или, говоря иначе, мы довольствуемся очень простым рассуждением вроде такого: даже если случилось нечто другое, все равно *то* событие, которое мы хотим объяснить, должно было бы произойти; другими словами, оно неизбежно или, по крайней мере, весьма вероятно. Почему взрыв произошел в том доме неподалеку? — Потому что там была утечка газа, а газ — очень огнеопасное вещество, достаточно искры для возгорания... Почему никто не услышал звона разбитого оконного стекла? — Потому что все спали. Люди, когда спят, обычно не слышат звуков... И так далее. Наши поиски объяснений иссякают, как только мы находим такое событие или положение вещей, за которыми всегда следует именно то событие, которое мы объясняем (тогда мы говорим *о законе*, т.е. связи без исключений), или, по крайней мере, следует в большинстве случаев (тогда мы говорим *о норме* — связи, проявляющейся в большинстве случаев, а не во всех). Таким образом, объяснение сводится к тому, чтобы представить объясняемое нами событие в виде суждения, выводимого из другого, более общего суждения или из совокупности суждений. А коль скоро мы можем представить его в таком виде, то рассматриваем его как принципиально предсказуемое: при наличии общего закона или нормы должно произойти именно это событие, и никакое другое событие не может случиться вместо него. Объяснение не допускает возможности выбора, волюнтаристского отбора, произвольной последовательности событий.

Однако что касается человеческого поведения, то такое привычное объяснение оставляет недосказанным кое-что очень важное. Оно не учитывает того факта, что объясняемое нами событие — это чье-то действие и что у человека, чье действие мы объясняем, был выбор. Он мог повести себя, как угодно. Из многих способов поведения он выбрал один, и именно это подлежало объяснению, но не было объяснено. Это событие ни в коей мере не было неизбежным. Не существует такой совокупности общих суждений, из которой оно может быть выведено с определенной уверенностью. А значит, оно не было предсказуемо. Мы можем постараться понять это событие только после того, как оно произошло, ретроспективно; “задним числом” мы можем *интерпретировать* это событие-действие как следствие определенного рода *правил*, которым действующие лица должны были бы следовать, чтобы совершить то, что они совершили. Однако эти правила должны были бы предполагать более чем один тип поведения. И действующему лицу не было необходимости строго следовать им.

В случае с человеческим поведением объяснения подобного рода не удовлетворяют нас, поскольку раскрывают не все, что можно узнать. По собственному опыту мы знаем, что люди совершают поступки с определенной целью. И у мужчин, и у женщин есть *мотивы*; подобно мне, они делают что-либо *с тем, чтобы* создать ситуацию, которая по той или иной причине представляется им

предпочтительной (я, например, регулярно хожу на занятия, чтобы избежать нареканий со стороны преподавателя или чтобы полностью прослушать курс; я внимательно смотрю на дорогу, чтобы не попасть в аварию и остаться живым; я готовлю обед, чтобы удовлетворить чувство голода или ублажить своего гостя; я ношу джинсы, которые носит большинство людей вокруг, чтобы не выделяться и не вызывать подозрения).

Таким образом, нет ничего неизбежного в том, что я сижу на занятиях в условленное время просто потому, что посещения занятий требуют университетские власти; я сижу там потому, что подчиняюсь правилам — так или иначе, я считаю это правильным. Нет ничего неизбежного в том, что я останавливаюсь и жду зеленого света, даже если я вполне разумно хочу избежать аварии; я, очевидно, также полагаю, что светофор имеет смысл как средство предотвращения аварий и мне полагается подчиняться изменению света на нем именно с этой целью. Что бы я ни делал, всегда существует выбор. Проще говоря, я мог бы поступить и иначе.

Человеческие действия могли бы быть отличными от тех, какими они были, даже если бы обстоятельства действия и мотивы действующих оставались неизменными. Обстоятельства можно пренебречь, от мотивов можно отказаться, из обоих случаев можно сделать разные выводы. Вот почему ссылка на внешние обстоятельства или на более общие законы не удовлетворяет нас полностью, как в случае с событиями, не связанными с человеческими действиями. Мы хорошо знаем, что вот тот мужчина или та женщина поступили бы иначе в объективно такой же ситуации (которая не представлялась бы такой же для них субъективно, поскольку значение, которое они приписывают этой ситуации в соответствии с их восприятием, различно). Если мы хотим узнать, почему была выбрана именно эта, а не другая форма действия, то нам следует лучше подумать о решении, которое было принято действующим лицом. Мы не можем не представлять себе действующего как принимающего решение, а само действие — как результат процесса принятия решения.

Разумеется, мы можем представить себе человеческое поведение, в котором принятие решений не играет заметной роли. Некоторые действия фактически нерелективны. т.е. их альтернативы не осознаются и не становятся темой для размышления. Можно указать на два типа такого неосознанного поведения.

Привычное (иногда менее удачно называемое традиционным) поведение — одно из них. Каждый день я просыпаюсь примерно в одно и то же время, как будто в мое тело встроен будильник... Еще полусонный я совершаю мой обычный утренний моцион: моюсь, чищу зубы, бреюсь. Не припомню случая, чтобы я когда-то специально принимал решение по поводу этих привычных процедур; по правде говоря, я, наверное, думаю совсем о других вещах, совершая подобные процедуры (я нередко заглядываю в зеркало еще и еще раз, чтобы проверить, хорошо ли я побрился, поскольку делал это без всякого интереса). Каждый день мне хочется есть примерно в одни и те же часы — тогда, когда я обычно принимаю пищу. Когда я возвращаюсь вечером домой, я включаю свет, так сказать, автоматически. Я не замечаю специально, что уже темно, не размышляю о преимуществах освещенности перед темнотой и не отдаю предпочтения одному перед другим; едва ли я вообще думаю о сущности и цели моего действия. Но я начинаю размышлять, если вижу по возвращении, что свет в моей комнате горит, тогда как обычно этого не бывает... Я замечаю свет потому, что он нарушает обычный ход вещей: должно быть, случилось нечто необычное, возможно, неожиданно нагрянули гости или хуже того — залезли воры... Нормальная последовательность событий, о которой можно было бы не задумываться, нарушена. Привычные действия в такой ситуации не подошли бы, и поэтому я вынужден обдумывать мой следующий шаг — я должен *принять решение*. Или возьмем другой случай: мне понадобилась книга, которую я оставил на столе в

другой комнате. Я прихожу за ней и вижу, что в комнате темно. Конечно же, нужно включить свет, но тут я замечаю, что кто-то спит на диване. Здесь следования привычке тоже недостаточно. Если я включу свет, то могу разбудить спящего. Но если, пробираясь за книгой в темноте, я нечаянно толкну стул или разобью вазу, то опять же разбужу его. Обстоятельства необычны, и тут привычка — плохой советчик. Совершенно ясно, что ситуация требует *выбора*, и я вновь запускаю процесс принятия решения.

Привычное поведение — это “отложение” прошлого знания. Когда-то в прошлом я приобрел привычку, и с тех пор, благодаря регулярному повторению, она избавила меня от необходимости каждый раз вновь думать, подсчитывать и принимать решения; одно движение следует за другим в обычной и монотонной последовательности до тех пор, пока не изменяются, остаются привычными обстоятельства. В самом деле, мои действия настолько привычны, что мне было бы трудно описать их, если бы меня попросили сделать это. Я обращаю на них внимание, замечаю их только в том случае, если что-то идет не так. Даже мои повседневные утренние процедуры могут застопориться и потребовать моего внимания, если я окажусь, например, в чужом доме, где ванны принадлежат не там, “где они должны быть”, т.е. где я привык находить их; или, скажем, если сломается моя зубная щетка или потеряется мыло. Эффективность моего привычного поведения зависит, как видим, от обычности и упорядоченности окружения, в котором совершаются мои действия.

Есть другой тип поведения, когда мое мышление очень мало что значит (если вообще что-либо значит). Это аффективное действие, т.е. действие под влиянием сильных эмоций, причем настолько сильных, что они способны выключить рассудочность, отменить все расчеты относительно целей и возможных последствий действия. Аффективное действие принудительно, и действующему трудно воспротивиться ему; оно не внимает аргументам, глухо к голосу разума, обычно следуя непосредственно за бурным проявлением чувств. Со временем страсти остывают, и я дважды подумаю, прежде чем совершить такое действие. Что бы я ни делал после, это будет просчитанное (и, следовательно, не аффективное) действие. Будучи темпераментным человеком, я могу ударить или побить человека, обидевшего меня и даже любимого мною. Могу, например, в порыве сострадания и жалости отдать все свои деньги нуждающемуся человеку. Но если я решу подстеречь в темном переулке человека, которого ненавижу, чтобы отомстить ему за то зло, которое, как я считаю, он причинил мне, то это вряд ли будет аффективным действием; предварительное обдумывание этого действия показывает, что оно — результат расчетливого решения. Точно так же не будет аффективным и действие в случае, если я, например, помогая нуждающимся, пытаюсь снискать их расположение или расположение Бога; такая помощь была бы скорее шагом в рассчитанном предприятии, средством достижения цели — в данном случае вечного спасения и прощения грехов. Действие поистине аффективно только до тех пор, пока оно остается *нерефлексивным*, спонтанным, не продуманным заранее и предпринятым до рассмотрения каких бы то ни было аргументов и соизмерения результатов.

Привычное и аффективное действия зачастую описываются как иррациональные. Это не означает, что они изначально глупые, неэффективные, неправильные или вредные. В самом деле, такое название не предполагает оценку целесообразности действия. Самые привычные действия вполне эффективны и полезны. Они жизненно необходимы и, кроме того, экономят нам много времени для размышлений, менее захватывают наше поведение, а задачи делают более простыми для исполнения. Так, например, в конце концов может оказаться более эффективным ударить обидчика, чем производить долгие расчеты и “хладнокровно” подыскивать

методы предупреждения его вызывающего поведения в будущем. Действие иррационально не потому, что в нем недостает целесообразности, а потому, что расчет его целесообразности не предшествует ему, т.е. не является фактором в принятии решения. Действие иррационально, если оно не является результатом принятия решения. И наоборот, рациональное действие может оказаться менее эффективным (и тем самым менее целесообразным), чем иррациональное.

Рациональным является то действие, в котором из множества возможных способов (действий) действующее лицо сознательно выбирает один, который ему кажется наиболее соответствующим желаемой цели действия (это случай инструментальной рациональности): средства выбираются в соответствии с требованиями данной цели. Кроме того, рациональное действие может быть ценностно-рациональным: в распоряжении действующего лица есть определенные средства, которые могут быть использованы для достижения различных целей, из которых действующий выбирает одну, представляющуюся ему наиболее ценной, чем остальные (“близкую сердцу”, привлекательную, желанную, наиболее отвечающую его насущной потребности, испытываемой в данный момент). Обе разновидности рациональности — инструментальную и ценностно-рациональную — объединяет то, что здесь средства соизмеряются с целью, и взаимосоответствие средств и цели, истинное или предполагаемое, рассматривается как окончательный критерий выбора между правильным и неправильным решением. Это соответствие в итоге может оказаться иллюзорным, впоследствии может выясниться, что расчет был неверным; единственное, что делает действие рациональным, — это то, что расчет был произведен до самого действия. Существенная мысль, которая стоит за всеми этими взаимными соответствиями, расчетами, соизмерениями и окончательным выбором, заключается в следующем: действие рационально до тех пор, пока оно является *добровольным*, т.е. до тех пор, пока действующий осуществляет свободный выбор, а не принуждается, не подталкивается к тому, что он делает, неконтролируемыми привычками или мгновенным взрывом эмоций.

Когда скоро мы выбираем наше действие сознательно и добровольно, то мы строим предположения и о его возможном исходе. Мы делаем это, прежде всего оценивая в целом ситуацию предполагаемого действия и результаты, которые мы хотим получить. Точнее, мы оцениваем обычно *ресурсы* и *ценности*. Моими ресурсами могут быть деньги — наличные в моем кармане или на счете в банке, а также ценности, под которые я могу получить кредит. Но помимо этого мои ресурсы включают мои навыки, которые могут быть использованы для создания вещей, необходимых другим людям, в обмен на то, что нужно мне, т.е. мой “социальный капитал”: например, мои связи с людьми, которые отвечают за предметы или услуги, которых я добиваюсь. Ценности, которых я придерживаюсь и которыми дорожу, позволяют мне сравнивать между собой доступные цели и определять наиболее желанную. Я могу использовать свои ресурсы для достижения многих целей. Альтернативные цели различаются разной степенью привлекательности и тем, что они привлекательны по разным причинам. То есть они представляют собой различные ценности. Одни я могу выбрать потому, что они кажутся мне более способными удовлетворить ту или иную мою потребность, другие — потому, что я считаю их более необходимыми, третьи — более достойными. Некоторые могут быть выбраны потому, что они более эффективно помогут мне приумножить ресурсы, имеющиеся в моем распоряжении, и тем самым расширить мою свободу в будущем. В конечном счете, именно исходя из наличия у меня собственных ценностей я принимаю решение потратить дополнительно сто фунтов на этажерку, на отпуск, на покупку книг по социологии или на то, чтобы сохранить их на счете моего строительного кооператива. Подсчитав мои ресурсы, все, что я имею, я могу

определить степень своей свободы: что я могу себе позволить, а что в моем случае не подлежит обсуждению.

У разных людей степени свободы различны. Тот факт, что люди различаются по степени свободы выбора, по характеру действий, которые они могут предпринять, и составляет сущность социального неравенства (т.е. социальных по своему происхождению различий между людьми; таких различий, которые были порождены и поддерживаются человеческими взаимодействиями и которые могут быть перераспределены или вообще устранены с изменением самих этих взаимодействий). Некоторые люди более свободны, чем другие: их выбор гораздо шире, поскольку они имеют доступ к большому количеству ресурсов и в их распоряжении имеется гораздо более широкий круг ценностей (обладание этими ценностями для них вполне реально и возможно, тогда как для менее удачливых они остаются скорее идеалом, недостижимой и безнадежной мечтой).

Различия в степени свободы зачастую трактуются как различия в степени властвования. Действительно, власть чаще всего понимается как способность осуществлять действие, т.е. выбирать цель какого-либо действия и распоряжаться средствами, которые и делают эти цели реалистичными. Власть есть разрешающая способность. Чем больше у человека власти, тем более широк его выбор; тем большее количество решений может считаться для него реалистичным; тем шире круг целей, которые он может преследовать вполне обоснованно, будучи уверенным, что он получит то, чего хочет. Обладание меньшей властью или не обладание ею вообще означают необходимость сдерживать свои мечтания или вовсе оставить попытки достичь цели из-за недостатка ресурсов.

Обладание властью позволяет действовать более свободно, а отсутствие власти или ее недостаток по сравнению с другими людьми означает, что свобода выбора ограничена решениями, которые принимают другие. Мы говорим, что *A* имеет власть над *B*, когда ресурсы, находящиеся в распоряжении *A*, позволяют ему вызывать такое поведение *B*, которое необходимо для достижения целей *A*, когда, говоря иначе, они позволяют использовать цели *B* в качестве средств для достижения целей *A*; или, другими словами, преобразовать ценности *B* в ресурсы для *A*. Можно предположить, что если бы не реальные или потенциальные действия *A*, то действия *B* были бы иными, нежели они есть в реальности; поскольку цели *B* являются чьими-то ресурсами и в этом качестве используются для достижения чьих-то целей, постольку свобода выбора *B* значительно ограничивается. Действия *B* уже не являются самостоятельными, *автономными*, они становятся *гетерономными*.

Мое начальство, например, имеет власть надо мной: оно может уволить меня, если я не подчинюсь установленным им правилам и указаниям, или может вознаградить и продвинуть меня по службе, если мое поведение будет примерным, с его точки зрения. Но право нанимать и увольнять, награждать или наказывать не является моим ресурсом, и я, следовательно, не могу ответить ему тем же. Более того, начальство может и не раскрывать мне свои карты. Оно может держать свои намерения в секрете до самого последнего момента, когда мое сопротивление будет уже бесполезно. Оно может запланировать коренную реорганизацию всего дела (поставить новое оборудование, ввести новое разделение труда), что резко ухудшит мое положение и сократит мою свободу маневра. Я не могу ответить начальству, прибегнув к тому же оружию секретности, поскольку мало какие из моих замыслов оказали бы столь же сильное воздействие на свободу начальства, как его тайные замыслы на мою. Потенциально секреты моего начальства — гораздо более опасное оружие, чем все, что я могу вынашивать в своих мыслях. Поэтому наше неравенство разительно по степени влияния на положение друг друга. В наших

¹ *Гетерономные* — здесь: зависящие от многих различных причин, обстоятельств. (Прим. перев.)

взаимоотношениях власть поделена неравным образом — это *асимметричное* отношение власти. Мое начальство может делать свой выбор из гораздо более широкого набора альтернатив, чем тот, что доступен мне. Так происходит вследствие резкого различия наших степеней свободы, причем настолько резкого, что я, по всей вероятности, буду делать как раз то, чего от меня хочет начальство, поэтому оно и может рассчитывать на мое подчинение его правилам; планируя свои действия, оно может считать мои действия своими ресурсами. Чем более ограничена моя свобода выбора, тем точнее оно может предсказать мое поведение. У меня нет от него почти никаких секретов, я — менее неизвестная величина в его уравнении и, тем самым, в меньшей степени являюсь источником неуверенности в положении начальства, чем оно в моем. В моем подчинении его целям можно быть столь же уверенным, как и в капитале или оборудовании, имеющихся в его распоряжении.

Таким образом, власть заключается в способности пользоваться действиями других людей как средствами для достижения собственных целей; в целом — это способность уменьшать ограничения, налагаемые свободой других людей на свой выбор целей и подсчет средств. Такого обесценения свободы других людей, означающего увеличение собственной свободы, можно достичь двумя способами.

Один из них — *насилие*, заключающееся в манипулировании ситуацией действия таким образом, что ресурсы другого человека, сколь значительными они ни казались бы при иных обстоятельствах, вдруг становятся неадекватными или неэффективными. Создается совершенно другая игра, для которой манипулирующая сторона вооружена гораздо лучше. (Неважно, кто является жертвой насильника — богатый банкир, могущественный политик или знаменитость шоу-бизнеса; их ресурсы, обеспечивающие им большую степень свободы в других ситуациях, теряют свои “возможности”, как только сталкиваются на темной и пустынной улице с ножом к горлу или с грубой физической силой.) Значительно уменьшить свободу можно и посредством принуждения к переоценке ценностей или перетасовывания вариантов выбора таким образом, что обычно высоко котирующиеся ценности внезапно утрачивают свое значение. Во время ночной встречи с грабителем кошелёк, полный банкнот и кредиток (обычно представляющий высшую ценность для скупого владельца), может вдруг утратить свое значение: ведь выбор — между жизнью и смертью, а не между большим и меньшим количеством денег. Пребывание по решению суда в тюрьме или в трудовом лагере может сделать старые, некогда лелеемые приоритеты смехотворно ничтожными и никчемными по сравнению с новыми ценностями — хорошей едой, легкой работой, разрешением отлучаться или принимать посетителей, не попадать в одиночную камеру или в карцер и даже расположением надзирателей. В экстремальных условиях концентрационного лагеря ценность самосохранения и выживания затмевает собой все остальные варианты выбора.

Другой способ — менее откровенный (и чреват большими издержками для власть предержащего), чем принуждение. Он состоит в том, что ценности других людей зачисляются в собственные ресурсы по принципу: “заставить желания других работать на меня”. Точнее, это манипулирование ситуацией таким образом, чтобы заставить других людей стремиться достигать своих целей, только следуя правилам, установленным властью имущим. Так, рвение и старание, с какими храбрый солдат убивает врагов, вознаграждаются повышением его социального положения за счет медалей или почетных грамот (в прошлом — за счет присвоения рыцарских званий и пожалования земель). Формальное признание навыков и знаний студента ставится в зависимость от его подчинения важнейшим правилам колледжа, таким, как регулярное посещение занятий, сдача в срок письменных работ. Заводские рабочие могут сохранить высокий жизненный уровень (высокую зарплату) при условии более интенсивного труда, работы с большей отдачей и беспрекословного подчинения

приказам управляющих. Таким образом, ценности подчиненных становятся ресурсами их управителей; их мечты и стремления используются для достижения целей, установленных властью имущими. Не имея собственного капитала, я завишу от того, возьмут меня на работу или нет. А будучи принятым на работу, я должен действовать в соответствии с условиями работодателя, т.е. на время работы я ограничиваю свою свободу. Добровольно выбрав в качестве цели высокий жизненный уровень (или, в крайнем случае, просто выживание), я обнаруживаю теперь, что у меня нет иного пути достижения избранной цели, кроме как поступиться весьма значительной частью собственной свободы.

Тот, кто может использовать насилие или манипулировать всякого рода наградами, точно так же может изменить мои шансы достичь желанных целей. Его решения влияют на объем или на пригодность ресурсов, которыми я располагаю для своих действий. Он может повлиять и на цели моих действий, хотя сделать это он может лишь косвенно. Я могу отказаться от погони за некогда дорогими мне ценностями, поскольку теперь сочту их “нереалистическими”. Шансы слишком неравны, вероятность преодоления неравенства фактически ничтожна; усталость и разочарование берут свое, и постепенно цели, которых я надеялся достичь (и даже все мои жизненные планы), становятся лишь мечтами, о которых любят поговорить, но ничего не предпринимают для их осуществления. Мои действия изменяют мою ориентацию: теперь они направлены на более “реалистические” цели, моя оценка потенциальных ресурсов изменилась, и с тех пор я подсчитываю их иначе — соизмеряю цели со средствами. Разница заключается в том, что я замахиваюсь фактически на гораздо меньшее, чем мечталось вначале.

Но откуда берутся мои ценности? Почему я наделяю ценностью одни цели и недооцениваю или игнорирую другие? Являются ли эти ценности предметом моего свободного выбора? Могу ли я их принимать и отвергать по своей воле? Или они, подобно моим ресурсам, тоже зависят от действий других людей и от тех факторов, которые определяют мое положение и которые я не имею возможности контролировать? Рассмотрим следующую ситуацию: я хочу поступить в колледж сразу после школы, но мои друзья решают иначе. При обсуждении наших вариантов они убеждают меня, что продолжение образования не сделает мою жизнь очень уж счастливой, и было бы здорово начать наслаждаться жизнью сразу: иметь какой-то собственный доход, а не обрекать себя на три полуголодных года и другие самопожертвования. Прислушиваясь к их доводам, я изменяю свое решение и вместо того, чтобы поступать в колледж, начинаю искать источник какого-нибудь дохода. Теперь я наслаждаюсь, будучи обладателем чековой книжки: приятно иметь деньги в кармане и тратить их на желанные покупки. Затем профсоюзные деятели предлагают нам начать забастовку, чтобы вынудить руководство отменить свое решение о реорганизации конторы таким образом, чтобы сэкономить на нескольких рабочих местах. Мои рабочее место и доход в безопасности, перспективы продвижения отличные, а после реорганизации могут быть еще лучше. Наконец, начальство заявляет, что в случае забастовки будут сделаны особые распоряжения, и в результате все мы будем уволены. Мне такой поворот дел совсем не нравится; но большинство моих товарищей поставили солидарность выше возможности сохранить свои рабочие места, честь — выше дохода и проголосовали за забастовку. Я не захотел быть белой вороной и присоединился к ним, хотя теперь, вполне вероятно, я лишусь работы, а вместе с ней и свободы наслаждаться жизнью, как я это понимаю...

Как видно из этого примера, ценности, выбираемые людьми для ориентации в своих действиях (т.е. для упорядочения своих целей в соответствии с их высокой или низкой значимостью), изменяются в ходе и под влиянием социального взаимодействия. Именно это мы и имеем в виду, когда говорим о *влиянии*. В отличие от власти влияние непосредственно сказывается на ценности: оно проявляется в том,

что сдвигаются относительные позиции различных целей в их иерархии значимости, когда одни цели начинают казаться более привлекательными, чем другие, и тем самым заслуживающими больших усилий. Если мы выбираем одни ценности, ставим одни цели выше других, то это значит, что, как мы надеемся, получившие приоритет цели в конечном счете принесут больше удовлетворения, удовольствия, что они более почитаемы, морально возвышенны и эстетически привлекательны, а в целом они в большей мере отвечают понятиям должного и ложного.

Ценности не всегда выбираются сознательно. Как мы видели ранее, многие наши действия привычны и рутинны и не предполагают сопоставления целей и средств. До тех пор пока действия остаются обыденными, мы редко задумываемся над тем, каким ценностям они служат. Обыденное действие не нуждается в обосновании: нам было бы трудно объяснить, почему мы предпочли их другим действиям. Под давлением вопросов мы, вероятно, дали бы какой-нибудь ответ, наподобие следующего: “Это всегда именно так делалось” или “Есть, как оно есть...” — как будто то время, в течение которого существуют наши привычки, придает им нечто вроде авторитета; или будто тот факт, что множество людей поступает таким же образом, сам по себе является ценностью, которая диктует определенное действие. Однако не следует забывать, что все это — “вынужденные” объяснения, навязанные самими вопросами. Они не обязательно присутствовали в сознании человека до того, как его начали спрашивать. Как вы помните, смысл поведения по привычке, или традиционного действия, заключается в том, что оно не требует обоснований. Действие является традиционным до тех пор, пока от него не требуется *легитимации*; традиционное действие может обойтись без *легитимации*, т.е. не требуется соотнесения его с ценностями, которым оно должно служить. Оно все время повторяется в основном по одному и тому же образцу, поддерживаясь лишь одной силой привычки. Многие наши повседневные действия традиционны (обыденны, привычны, мы над ними не задумываемся) независимо от того, что большинство из нас вовсе не является традиционалистами (если бы нам позволили подумать над этим и высказать свое мнение, мы стали бы отрицать авторитет старого и косного, не принимая присущие ему ценности — стабильность и отсутствие изменений).

Самые главные ценности, которыми мы руководствуемся в течение всей своей жизни (ценности, предшествующие выбору специфических целей наших действий), такие, как стандарты должного или успеха, честности или ума, тяжелой работы или развлечений, последовательности или гибкости, в общем и целом формируются уже в детстве. Чаще всего они “откладываются”, “укореняются” на подсознательном уровне и проявляются скорее как голос совести, нежели четко сформулированные указания, которые мы по желанию или необходимости можем воспроизвести для принятия решения. Мы с трудом вспоминаем влияния, которые оказывались на нас в детские годы; мерой успеха таких влияний как раз и является то, насколько они забываются и уже не воспринимаются как внешнее давление. Мы осознаем внешние влияния только тогда, когда дело доходит до свободного выбора: когда ставятся под сомнение ценности, которым мы подчиняемся, когда требуется их обоснование и легитимация.

Способность влиять на ценности других людей составляет характерную черту *авторитета*. Авторитет измеряется вероятностью того, что люди воспримут данные ценности только по одной причине, а именно: кто-то (организация или личность, наделенная авторитетом) разделяет их или руководствуется ими на практике. Личность или организация может представлять авторитет для некоторых людей в том случае, если тот факт, что именно она выступает за определенную ценность, будет рассматриваться этими людьми как достаточная причина одобрения и согласия. Таким образом, авторитет личности или организации предполагает вероятность того,

что другие люди последуют их примеру или совету. Такое подчинение можно объяснять с помощью различных понятий, таких, как “ум”, “правдивость”, “опытность”, “нравственная целостность” руководящего начала, которому следуют. Однако в любом случае, таким образом обосновывается *вера* последователей в непреложную обоснованность этого руководящего начала.

Ценности, которые мы бережно лелеем, являются делом нашего выбора. В конечном счете именно мы наделяем авторитетом тех, за кем мы решаем следовать, и отказываем в авторитете тем, кто нам не нравится. Прежде чем мы решим, кому верить, мы можем проанализировать притязания различных конкурирующих “лидеров ценностей” или тех, кто выступает от их имени, с точки зрения значимости их примера и их способности подать хороший, достойный пример. Чтобы стать для нас авторитетом, личность или организация должна представить *легитимацию*, или доказательства того, что ее совету (или ее иерархии ценностей) нужно следовать и отдать ей предпочтение перед другими.

С одной такой легитимацией мы уже встречались: вспомним, что некоторые ценности представляются достойными уважения благодаря стоящей за ними *традиции*. Они, как нам говорят, проверены временем. Следует оставаться верным прошлому; группе, с которой ты это прошлое разделял; общему наследию, которое мы вместе должны охранять. История, нам говорят, связывает накрепко; то, что соединено историей, никакая человеческая самонадеянность не в силах разъединить. Старые заслуги надо чтить уже просто потому, что они старые...

Вот такое обоснование. Зачастую оно ставит все с ног на голову: почитают не ценности, проверенные временем, а тех, кто в поисках популярности и всеобщего признания своих ценностей (иногда совершенно новых, недавно изобретенных) обращается к истории, надеясь откопать там уникальные свидетельства их древности. Образ исторического прошлого всегда избирателен; в данном случае он составляется таким образом, чтобы придать достоверность пропагандируемым ценностям за счет ссылки на их “почтенный возраст”. Уважение, которое люди испытывают перед прошлым, учитывается в сегодняшней борьбе ценностей. Если признано, что некоторые ценности разделялись еще нашими предками, то эти ценности менее уязвимы для современной критики, тогда как иные ценности еще должны проявить себя; считается, что ценности старого доброго прошлого уже прошли проверку временем, пусть даже не блестяще. Традиционалистская легитимация становится особенно привлекательной во времена резких изменений, которые не могут не порождать беспокойство и неуверенность. Если радикальные и доселе небывалые нововведения провозглашаются как реставрация старых и испытанных способов жизни, то они легче проходят; такое представление о них иногда может несколько уменьшить неопределенность, обусловленную быстрыми социальными переменами, и, как кажется, предложить относительно безопасный, менее болезненный вариант выбора.

Альтернативой этому было бы отстаивание новых ценностей, выдаваемых за откровения — за результат эпохального открытия, невероятно глубокого проникновения в суть вещей, или прозрения, проникшего сквозь неизвестное и узревшего будущее. Такой тип аргументации относится к *харизматической* легитимации. Харизма — качество, впервые отмеченное в исследованиях того глубокого и неоспоримого влияния, которое церковь оказывает на верующих. Понятие харизмы относилось к убеждению верующего в том, что церковь наделена особой, только ей дарованной свыше способностью постигать истину: она как институт была помазанницей Божией, призванной вести людей к праведной жизни и в конце концов — к спасению. Харизма, однако, не обязательно связана с религиозными верованиями и институтами. Можно говорить о харизме и в том случае, если принятие определенных ценностей мотивируется убеждением в том, что

те, кто исповедует эти ценности, обладают сверхчеловеческими качествами (необыкновенным умом, дальновидностью, доступом к источникам знания, закрытым для обычных людей), которые и обеспечивают истинность их видения и правильность их выбора. Обычный же рассудок рядовых людей не располагает никакими средствами для оценки того, что провозглашают харизматики, и, тем самым, у них нет никаких оснований сомневаться в харизматической личности. Чем сильнее харизма лидера, тем труднее усомниться в его повелениях и тем удобнее следовать его приказам в ситуации полной неопределенности.

Во времена резких и глубоких социальных изменений, быстро обесценивающих привычные образцы поведения, потребность в харизматических “гарантиях” безошибочности выбора ценностей постоянно возрастает. Официальная церковь лишь отчасти удовлетворяет эти требования. Возникает множество ситуаций выбора, порожденных новыми, небывалыми доселе социальными изменениями, для которых у церкви нет готовых рецептов, а если таковые и окажутся, то они плохо вписываются в современные условия. Это вовсе не означает, что божественные формы харизматического авторитета уже не в чести. Современные версии, предлагаемые телевизионными евангелистами, религиозными гуру и разнообразными сектантами, свидетельствуют о широко распространенной и сильной потребности в сверхчеловеческих решениях проблем, т.е. таких решениях, которые явно превосходят человеческие способности суждения.

Отвечая на потребность в харизматических решениях ценностных проблем, выросшую до небывалых размеров, некоторые политические партии и массовые социальные движения выступили с аналогичными услугами. И в числе первых из них — так называемые тоталитарные партии (требующие полной преданности своих последователей во всех проявлениях их жизни), фашистские и коммунистические, ставшие особенно известными либо благодаря харизматическим лидерам, наделенным сверхчеловеческим даром предвидения и безукоризненным чувством правого и неправого, либо благодаря превращению в коллективного носителя харизматического авторитета. В последнем случае харизматическое влияние обычно приобретает в целом новые, более стабильные основания; влияние харизматической организации может в принципе (а иногда это случается и на практике) пережить харизматического лидера. Более того, оно может стать относительно неуязвимым для дискредитирующего воздействия прошлых ошибок, в которых будут обвинены отдельные личности, а организация останется незапятнанной, ее непреходящий авторитет будет подтверждаться. Такая роскошь недоступна в целом плохо организованным массовым движениям (если только им не удастся установить сильную, подобно партийной, организацию, способную к самовоспроизводству). Чаще всего массовые движения разделяют участь своего лидера, который собственно и является носителем харизматического авторитета, — и его стремительное возвышение, и столь же стремительное падение, если его популярность оказывается подорванной непреодоленными препятствиями и невыполненными обещаниями или если его затмевает более удачливый (еще не дискредитировавший себя) соперник, также претендующий на внимание публики.

Однако сейчас центр харизматического авторитета переместился и из религии, и из политики. Появление средств массовой информации, наступление масс-медиа — могущественной технологии, способной тех, кто обращается с посланиями, сделать видимыми и слышимыми, но фактически недоступными миллионам, воспринимающим их послания, — сыграло главную роль в этом перемещении. Психологические последствия такой ситуации — потрясающи. Уже одно появление перед массами, а также недоступность телевизионных знаменитостей или тех, кому телевидение помогает стать знаменитыми, видимо, служат источником мощного харизматического влияния. Подобно прежним харизматическим лидерам эти люди

наделяются способностью вершить высший суд, на этот раз прежде всего в области вкуса — тем самым они могут стать законодателями стиля жизни. Впечатление превосходства является, как можно предположить, отражением того, что их выставляют напоказ, а также массового подражания им. Теперь количество как таковое становится авторитетом — истинным носителем харизматической ауры. Огромное число людей, ищущих у популярных личностей совета относительно своего выбора, желающих подчиняться их руководству, увеличивает власть харизмы и усиливает всеобщую веру в надежность источника.

Другой пример коллективного харизматического влияния — профессионалы. Их притязания на то, чтобы судить и определять выбор людей, основываются на их опыте и знаниях (компетентности): на их привилегированном доступе к знаниям, которые другим трудно получить и которые более ценны, чем непроверенные и зачастую ошибочные суждения рядовых людей. Знания, которыми располагают профессионалы, как правило, достаточно обширны и недоступны для понимания тех, кого призывают подчиняться их суждениям, основанным на знании, — справедливость их заключений нельзя проверить. Их принимают потому, что люди, которые им подчиняются, считают эти суждения безукоризненными; и их мнениям продолжают подчиняться до тех пор, пока те, кто им подчиняется, верят, во-первых, в коллективную мудрость профессии в целом и, во-вторых, в способность профессионального сообщества контролировать своих членов, чтобы каждый из них действовал как компетентный и надежный проводник этой мудрости. Так, человек готов отказаться от удовольствия курить или пить, раз “доктора говорят”, что эти удовольствия вредны; или человек прислушивается к мнению врача по поводу того, что ему надо следить за своим весом, даже если это будет стоить ему отказа от любимой пищи. Харизматический авторитет профессий — это особый случай более широкого феномена, а именно: нашей общей веры в неоспоримое превосходство науки как метода продуцирования ценного и надежного знания. Сколь существенным ни было бы различие между научным знанием и религиозным откровением, механизмы принятия их широкой публикой не различаются существенным образом. В обоих случаях простые, непосвященные люди не могут проверить достоверность информации, а могут только принять ее *на веру*, довериться мудрости и правдивости людей или организаций (церкви, университету), поставляющих информацию с гарантией ее качества.

Два типа легитимации, рассмотренные здесь, — традиционалистская и харизматическая — имеют одну общую особенность: оба они предполагают отказ от права самостоятельно осуществлять выбор ценностей и передачу его другому действующему субъекту, индивидуальному или коллективному. Передача права выбора зачастую ассоциируется с отказом от ответственности. Теперь уже другой действующий субъект (актор) (предшествующие поколения или современные авторитарные институты) делает выбор за нас и тем самым берет на себя ответственность за результаты, в том числе *моральную* ответственность за последствия наших действий.

Легитимность третьего типа — *легально-рациональная* — идет еще дальше, поскольку вообще снимает проблему ценностного выбора и сопутствующие ей муки самооправдания. Она предполагает, что некоторые организации или индивиды, призванные говорить от их имени, обладают законно гарантированным правом указывать нам, какого рода действия нам следует предпринимать, а нашей столь же законной обязанностью является беспрекословное подчинение этим указаниям. В таком случае сам вопрос о мудрости или моральных качествах совета кажется нам бессмысленным. Мы не несем ответственность (или нам так говорят) за выбор одного из соревнующихся носителей харизматического авторитета. Теперь закон, его предписания, а не наши решения, выбирает для нас авторитет, определяющий наши

действия. Легально-рациональная легитимация отделяет действие от выбора ценности и тем самым явно делает его ценностно-свободным. Исполнителям приказаний не нужно ни тщательно разбираться в нравственности действия, которое им приказано исполнить, ни чувствовать свою ответственность, если поступок не выдерживает проверки на нравственность. Уверенные в своей правоте, они с достоинством ответят на любые вопросы: “Я всего лишь выполнял приказы моих законных начальников”.

И какие бы выгоды в смысле повышения действенности и эффективности человеческой инициативы, предприимчивости ни сулила легально-рациональная легитимация, она чревата пагубными последствиями именно из-за ее склонности освобождать действующих субъектов от ответственности за выбор ценности, а нередко вообще не рассматривать вопрос о ценностном выборе. Массовые убийства и геноцид последней мировой войны являются самым потрясающим и уникальным примером такого рода последствий: палачи отказывались брать на себя моральную ответственность, ссылаясь на предписанную им законом обязанность подчиняться приказам; они отвергали обвинения в том, что их решение подчиниться этим приказам фактически и было их нравственным выбором.

Когда из поля зрения действующего субъекта исчезают ценности, которым служат действия, когда цепочка приказаний растягивается так, что уходит за пределы видимости исполнителей, тогда действие кажется свободным от ценностей и суждений нравственности. Действующим субъектам предлагается, так сказать, избегать бремени свободы, которая всегда предполагает ответственность за свои действия.