

Гельмут ШЕК

ЗАВИСТЬ:

ТЕОРИЯ СОЦИАЛЬНОГО  
ПОВЕДЕНИЯ



Социология (Социум)

Гельмут Шёк

**Зависть: теория  
социального поведения**

«Интермедиадор»

1966

УДК 316.62:179.8  
ББК 88.5+87.8

## **Шёк Г.**

Зависть: теория социального поведения / Г. Шёк —  
«Интермедиатор», 1966 — (Социология (Социум))

ISBN 978-5-91603-568-1

В работе немецкого социолога Гельмута Шёка, ставшей классической, представлен всесторонний анализ зависти, как социально-психологического и социального явления и как мотива социального поведения человека. Исследуется роль этой эмоции в поддержании социальной структуры традиционного общества, в возникновении радикальных уравнилельных и социалистических движений. Показано, что институционализированная зависть является одним из главных препятствий на пути экономического роста развивающихся стран. На обширном материале изучается также роль зависти в современной политике и институтах развитых обществ. Предмет исследования рассматривается с междисциплинарных позиций с привлечением материалов антропологии, этнографии, психологии (психоанализа), литературоведения и других дисциплин. 2-е издание, электронное.

УДК 316.62:179.8  
ББК 88.5+87.8

ISBN 978-5-91603-568-1

© Шёк Г., 1966  
© Интермедиатор, 1966

# Содержание

От издателя	7
Глава 1. Человек завидующий	9
Мир с точки зрения завистника	11
Одиночество завистливого человека	13
Везение и невезение	14
Вытеснение концепта зависти?	17
Как если бы зависти не было	19
Глава 2. Зависть в языке	20
Зависть и ревность в английском языке	21
Зависть и соперничество	23
Каузальный бред в зависти	26
Одно немецкое определение	27
Зависть в пословицах	29
Выявление мотива зависти	31
Признание в зависти	33
Глава 3. Завистливый человек и его культура	34
Есть ли общества, свободные от зависти?	35
Глава 4. Зависть и «черная магия»	39
Зависть и подозрения в колдовстве	41
Враг среди нас	44
Ловеду	46
Конкуренция невозможна	48
«Черная магия» по отношению к незнакомцам: зависть к более легкому будущему других	50
Зависть между поколениями	52
Глава 5. Развивающиеся страны: барьер зависти	53
Институционализируемая зависть	54
Страх перед «дурным глазом»	57
«Любой, кто помогает мне, – мой враг»	58
Покупатель – это вор	59
«Потеря лица» в Китае и избегание зависти	61
Привычное избегание зависти и сдерживание развития	62
Зависть в качестве барьера для вертикальной мобильности в этнически стратифицированных обществах	64
Преступление лидерства	66
Страх перед успехом	68
Глава 6. Психология зависти	70
Взгляды Зигмунда Фрейда на зависть	73
Социальная функция сексуальной ревности	77
Иные психоаналитические аспекты	79
Вина и стыд	81
Стремятся ли животные избежать зависти?	82
Другие этологические исследования агрессии	84
Ранг в иерархии	85
Социально-психологические эксперименты и реальность зависти	87
Конформизм и страх перед завистью	89

Эксперимент с бахвалом	90
Глава 7. Взгляд социальных наук на зависть	93
Индивид и группа	94
Власть и подчинение	95
Зависть в социологии конфликта	97
Конфликт без зависти	99
Социологическая амбивалентность	100
Конец ознакомительного фрагмента.	101

# Гельмут Шёк

## Зависть: теория социального поведения

© 1966 by Helmut Schoeck

© АНО «ИРИСЭН», 2008

## От издателя

Серию ИРИСЭН «Социология» продолжает книга Гельмута Шёка «Зависть: теория социального поведения» – одна из немногих работ в мировой социологии, посвященных этому фундаментальному феномену общественной жизни человека.

Гельмут Шёк (1922–1993), немецкий ученый австрийского происхождения, отличался исключительной широтой интеллектуальных интересов. В юности он изучал медицину, психологию, философию и социологию; именно социологической тематике была посвящена его докторская диссертация. Начиная с 1950 г., в течение 15 лет он жил и работал в США, преподавая философию и социологию в ряде университетов, а также занимаясь научными переводами. В 1965 г. он вернулся в Германию, где вплоть до своей отставки в 1990 г. был профессором в Университете Иоганна Гуттенберга в Майнце. Таким образом, безусловно принадлежа к немецкой традиции в социальных науках, Г. Шёк находился в самом тесном контакте с американской и, шире, англо-саксонской социологической традицией. Книга «Зависть» вышла в 1966 г. первоначально на немецком языке под названием *Der Neid. Eine Theorie der Gesellschaft*; английское издание, с которого выполнен предлагаемый вашему вниманию перевод, вышло три года спустя.

В своей книге Г. Шёк всесторонне рассматривает фундаментальный процесс человеческой психики, состоящий в сравнении себя самого с другими людьми и прослеживает социальные последствия той отрицательной эмоции, которая возникает при неблагоприятном результате этого сравнения. Он показывает, что зависть и страх перед завистью других являются неустраняемыми элементами человеческих отношений, а несходные результаты, к которым они приводят в разных обществах, во многом определяются тем, каким образом присутствующие в соответствующих культурах представления и концепты регулируют, канализируют и умиряют проявления зависти. В частности, на многочисленных примерах, взятых из сферы культурной антропологии, в книге ярко продемонстрировано, как многие социальные нормы, действующие в так называемых развивающихся странах и представляющие собой институционализированную зависть, оказываются непреодолимым препятствием на пути из нищеты к благополучию.

Значительное место автор уделяет роли зависти в современной политике и институтах современных развитых обществ, особенно в период расцвета интервенционистской и социалистической политики после Второй мировой войны. Он убедительно показывает, что перераспределительные меры, направленные вроде бы на умиротворение зависти низших классов, приводят к прямо противоположным результатам, легитимизируя и поощряя зависть в обществе, где ранее она находилась в узде жестких социальных норм. В конечном счете это не только ведет к замедлению экономического роста, но и глубоко травмирует общественные нравы и индивидуальную психику. Хотя Г. Шёк в силу естественных причин не мог использовать материалы, относящиеся к современным постсоветским странам, мы легко можем узнать описываемые им явления в окружающей нас общественной и политической жизни.

Книгу Г. Шёка «Зависть» характеризует междисциплинарный подход – автор привлекает материал антропологии, этнографии, глубинной психологии (психоанализа), литературоведения, экономической истории, истории философии и других дисциплин. Большой интерес представляет его попытка разобраться в причинах игнорирования проблемы зависти в современной социологической и гуманитарной научной литературе.

Не со всеми утверждениями автора можно безусловно согласиться – в частности, у читателя, знакомого с современной экономической теорией, скорее всего вызовет сомнения тезис автора об определенной благотворной роли зависти в механизме поддержания социальных норм, необходимых для всякого общественного сотрудничества. Но это тот случай, когда даже

несогласие играет благотворную роль, заставляя нас более четко формулировать собственные предпосылки и выводы.

Книга Г. Шёка «Зависть: теория социального поведения», несомненно, входит в золотой фонд современной западной социологии. Редакционный совет серии надеется, что ее выход на русском языке принесет существенную пользу российским исследователям и широкому кругу читателей, интересующихся общественными науками.

*Валентин ЗАВАДНИКОВ*  
*Председатель редакционного совета*  
*Март 2008 г.*

## Глава 1. Человек завидующий

На протяжении всей истории, на всех стадиях культурного развития, в большинстве языков и в чрезвычайно сильно отличающихся друг от друга обществах люди сознавали наличие фундаментальной проблемы их существования и дали ей специальные названия: зависть и чувство того, кто является ее объектом.

Зависть – это энергия, которая находится в центре жизни человека в качестве существа социального; она возникает, как только два индивида начинают сравнивать себя друг с другом. Это стремление завистливо сравнивать себя с другими можно найти и у некоторых животных, но у человека оно приобрело специальное значение. Человек – завистливое существо, и он был бы не способен построить социальные системы, к которым сегодня принадлежим все мы, если бы не социальные запреты, активизируемые внутри объекта его зависти. Если бы мы не были вынуждены постоянно учитывать зависть других людей к чрезмерному удовольствию, которое накапливается у нас по мере отклонения от социальной нормы, «социальный контроль» не мог бы существовать.

Человек завидующий, однако, может перестараться и вызвать или дать толчок запретам, которые будут сдерживать возможности группы адаптироваться к новым внешним проблемам. Зависть также может побудить человека к разрушениям. Почти вся литература, которая до сих пор лишь фрагментарно занималась завистью (художественная литература, публицистика, философия, теология, психология), постоянно обращала внимание на ее деструктивный, репрессивный, бесплодный и мучительный характер. Во всех человеческих культурах, во всех сказках и поговорках чувство зависти осуждается. Завистливого человека всегда призывают стыдиться. Однако его существование, или вера в его вездесущность, в то же время всегда вызывало достаточно латентного страха перед мнением других людей, чтобы обеспечить эволюцию системы социального контроля и поддержания баланса.

Хотя некоторые современные психологические школы практически вычеркнули слово «зависть» из своего словаря, как если бы она просто не существовала в качестве первичного источника мотивации, доступные нам свидетельства не оставляют сомнений в ее универсальности. Почти во всех языках, начиная с языков наиболее примитивных народностей до индоевропейских языков, арабского, китайского и японского, всегда имеется термин, обозначающий зависть или завистливого человека. Пословицы самых разнообразных культур высказываются о зависти в сотнях различных форм. На нее обращали внимание философы и авторы афоризмов. Например, зависть имела особое значение для Кьеркегора, который даже приписывал зависть тем, кто вызывает зависть в других. Зависть часто играет роль – иногда существенную – в художественной литературе, и каждый из нас сталкивался с завистью в своей жизни. Зависть – великий регулятор всех личных отношений; страх вызвать ее сдерживает и модифицирует бесчисленное количество действий.

Учитывая ключевую роль, которую зависть играет в жизни человека, и то, что не требовалось никаких специальных концептуальных усилий, чтобы ее выявить, поистине удивительно, как мало посвященной ей литературы. Это статья Фрэнсиса Бэкона, небольшая книжка французца Эжена Рэга (Eugene Raiga), написанная в конце 1920-х гг., и приблизительно того же времени русский роман «Зависть»; кроме этого, можно вспомнить роман практически забытого французского писателя XIX в. Эжена Сю, несколько афоризмов Ницше и одно исследование Макса Шелера, которое, впрочем, относится скорее к конкретному случаю ressentiment, а не к зависти как таковой.

Эта книга может возмутить многих читателей, придерживающихся самых разнообразных взглядов на социальные и политические проблемы. Я считаю тем не менее, что могу доказать два тезиса: во-первых, что зависть носит гораздо более универсальный характер, чем это при-

знавалось до сих пор, и, более того, исключительно зависть делает возможным какое бы то ни было социальное взаимодействие; во-вторых, я тем не менее полагаю, что зависть в качестве скрытой или явной точки опоры социальной политики носит куда более деструктивный характер, чем согласились бы признать те, кто сфабриковал свою социальную и политическую философию из зависти.

То, что человек потенциально завистлив по отношению к собратьям и степень его зависти растет пропорционально его близости к ним, – это один из самых неприятных, часто один из самых тщательно скрываемых, но от этого не менее фундаментальных фактов человеческой жизни на всех уровнях культурного развития. Ошибки, историческая ограниченность многих уважаемых экономических и социально-философских теорий становятся очевидны вместе с осознанием того, насколько они зависят от предположения, что человеческая зависть является продуктом произвольных, случайных и чисто временных обстоятельств и, в частности, результатом резкого неравенства, который может исчезнуть, как только это неравенство будет устранено, – иными словами, что от нее возможно излечиться навсегда.

Большая часть достижений, которые отличают членов современных, высокоразвитых и дифференцированных обществ от членов примитивных обществ, – коротко говоря, развитие цивилизации – это результат бесчисленных поражений, нанесенных зависти, т. е. человеку как существу завистливому. И то, что марксисты называли религиозным опиумом, – способность давать надежду и радость верующим, чьи материальные обстоятельства резко различаются, – это не более чем сумма идей, освобождающих завистника от зависти, а объект его зависти – от чувства вины и страха перед завистниками. Хотя марксисты выделили эту функцию правильно, их доктрины отличаются слепотой и наивностью в решении вопроса о зависти в обществе будущего. Трудно понять, каким образом совершенно секулярное и абсолютно эгалитарное общество, которое нам обещает социализм, сможет когда-либо решить проблему латентной зависти в обществе.

Однако на роль, которую играет в обществе зависть, оказывают влияние не только философские и идеологические детерминанты культуры, но также социальные структуры и процессы, отчасти выведенные из идеологических факторов или опирающиеся на них.

## Мир с точки зрения завистника

Вначале мы должны посмотреть на мир так, как его видит завистливый человек. Определенная предрасположенность к зависти является частью физического и социального аппарата человека, недостаток которой во многих ситуациях приведет просто к тому, что другие его растопчут. Мы используем наше латентное чувство вины, например, когда анализируем социальные системы с точки зрения их эффективности. Перед тем как присоединиться к ассоциации или пойти на работу в какую-то фирму, мы стараемся определить, есть ли в их внутренней структуре что-либо, что могло бы возбудить сильную зависть в других или в нас самих. Если это так, то, вероятно, такая организация не слишком хорошо приспособлена к определенным функциям. В недавнем прошлом некоторые американские колледжи и университеты пробовали привлечь к преподаванию знаменитых ученых, обещая им зарплаты примерно в два раза выше, чем обычно получает университетский профессор. Я знаю несколько случаев, когда люди были не в состоянии заставить себя принять такое предложение, потому что, как они сами рассказывали, им была непереносима мысль о том, что они станут объектом зависти для коллег по факультету.

Кроме того, потенциальная зависть – это существенная часть багажа человека, если он должен быть способен к проверке справедливости и честности решений множества проблем, случающихся в его жизни. Очень мало кто из нас в отношениях с сотрудниками, коллегами и т. п. способен занять позицию сознательного игнорирования существования зависти, подобную той, которой придерживался хозяин виноградника в библейской притче о рабочих в винограднике. Вне зависимости от того, насколько сам менеджер по персоналу или директор завода является зрелой и не подверженной зависти личностью, когда ему нужно заниматься табуированными вопросами зарплаты или требований к сотрудникам, он обязан уметь точно оценить, какого рода меры допустимы с учетом общей тенденции к взаимной зависти.

Феномен, описываемый словом «зависть», – это фундаментальный психологический процесс, который неизбежно предполагает социальный контекст: сосуществование двух или более индивидов. Есть мало понятий, которые являются такой же неотъемлемой частью социальной реальности и при этом так подчеркнута игнорируются научными категориями наук о поведении. Если я подчеркиваю значение зависти как чистого понятия, репрезентирующего базовую проблему, это не значит, что я считаю, что это понятие, или теория роли зависти, объясняет все в человеческой жизни, обществе или культурной истории. Существуют различные иные связанные с ним понятия и процессы, а также различные иные аспекты социальной жизни человека, которые нельзя объяснить ссылкой на его способность к зависти. Человек – это не только *Homo invidiosus* (Человек завидующий). Он также *Homo ludens* (Человек играющий) и *Homo faber* (Человек умельи); однако то, что он способен быть членом устойчивых групп и обществ, в основном объясняется тем, что он постоянно находится под влиянием стремления, часто неосознанного, завидовать всем, кто отклоняется от нормы.

Если мы признаем роль зависти, нам нужно разоблачить этот феномен, как секс был разоблачен психоанализом. Однако я не хочу создать впечатления, что я рассматриваю склонность к зависти как универсальную и абсолютную причину: зависть не объясняет всего, но проливает свет на большее количество вещей, чем люди были готовы допустить или даже увидеть до сих пор.

Зависть имеет то преимущество над современными терминами вроде амбивалентности, релятивной депривации, фрустрации или классовой борьбы, что как понятие она имеет донаучное происхождение. Веками, даже тысячелетиями бесчисленные люди, никогда не считавшие себя социологами, последовательно и единодушно наблюдали одну из форм поведения –

зависть, которую они описывали словами, часто этимологически эквивалентными тем же словам в других языках<sup>1</sup>.

Исчерпывающее исследование зависти в ее активной и пассивной роли в социальной истории необходимо не только потому, что эта эмоция и мотивационный синдром являются ключевыми в жизни индивида; это также значимо для политики, поскольку правильная или неправильная оценка феномена зависти, пере- или недооценка ее влияния, и прежде всего необоснованные надежды на то, что мы можем так устроить жизнь общества, чтобы создать свободных от зависти людей или свободное от зависти общество, – все это соображения, имеющие непосредственное политическое значение, особенно там, где это затрагивает вопросы экономической и социальной политики.

Если бы зависть была не более чем одним из психологических состояний, таких, как ностальгия, желание, беспокойство, отвращение, скупость и т. п., можно было бы согласиться с тем, что в целом большинство людей знают, что такое зависть и что с ней связано. Но и в этом случае систематическое описание всего, что мы знаем о зависти, и создание на базе этого последовательной теории было бы достойной задачей, имеющей большое значение для различных областей науки, в том числе детской психологии, теории образования и психотерапии. Эта книга также представляет собой попытку это сделать. Однако настоящий анализ потенциала человеческой зависти, осознание ее универсальности и устойчивости могло бы в будущем помочь определить, насколько здравый смысл проявляется и во внутренней социальной и экономической политике парламентских демократий, и в их отношениях с так называемыми развивающимися странами. Как будет показано, мы по крайней мере в состоянии действовать разумно в сфере экономики и социальных вопросов тогда, когда мы сталкиваемся (или считаем, что сталкиваемся) с завистливым получателем выгоды от нашего решения. Это верно особенно в тех случаях, когда мы ошибочно полагаем, что его зависть – это прямое следствие нашего более высокого уровня благосостояния, и она неизбежно сойдет на нет, если мы будем потворствовать его требованиям даже, нереалистичным. В любом обществе распределение дефицитных, ресурсов редко бывает оптимальным тогда, когда наше решение зависит от страха перед завистью со стороны других людей.

---

<sup>1</sup> Бронислав Малиновский как-то раз подверг критике склонность скрывать за претенциозными неологизмами конкретные явления, для которых у нас есть вполне подходящие термины: «Я должен признаться, что с точки зрения полевого исследования мне никогда не было вполне ясно, каким образом мы собираемся проверять, измерять и оценивать некоторые внушительные, но расплывчатые явления: эйфорию и дисфорию... Когда мы пытаемся перенести состояние удовлетворения... на конкретные случаи, мы имеем дело не с общим состоянием сознания, а с такими индивидуальными факторами, как личный рессентимент, уязвленное самолюбие, ревность, экономическое недовольство... Как бы то ни было, почему бы не изучать конкретные и детальные проявления рессентимента и удовлетворения вместо того, чтобы прятать их за написанными крупными буквами словами «эйфория» и «дисфория»» (из предисловия к: Н. Ian Hogbin, *Law and Order in Polynesia*, London, 1934, pp. xxiv ff.; Hamden [Conn.], 1961).

## Одиночество завистливого человека

Степень, в которой зависть является социальной, т. е. необходимостью, направленной на кого-то другого формой поведения, хорошо видна из того, что в отсутствие других завистник не имел бы возможности завидовать. Однако, как правило, он явно отвергает любые взаимоотношения с тем, кому он завидует. Любовь, дружелюбие, восхищение – такое отношение к человеку включает ожидание взаимности и признания, оно стремится установить какую-нибудь связь. Завистнику не нужно ничего из этого: кроме исключительных случаев, он не хочет, чтобы объект его зависти, с которым – при наличии такой возможности – он не вступал бы ни в какие отношения, признал его завистником. Чистый акт зависти можно описать таким образом: чем более интенсивно и пристально внимание завистника к другому человеку, тем больше он замыкается в жалости к самому себе. Никто не может завидовать, не зная объекта зависти или, по крайней мере, не представляя себе его; однако, в отличие от других типов эмоциональных отношений между людьми, завистник не может ожидать взаимности. Он не хочет, чтобы ему завидовали в ответ.

Однако, как люди всегда осознавали, завистник не очень заинтересован в том, чтобы что-либо ценное перешло из собственности того, кому он завидует, в его собственность. Он хотел бы, чтобы другого ограбили, лишили имущества, раздели, унизили, чтобы ему причинили боль, но он практически никогда не представляет себе в подробностях, как он мог бы завладеть состоянием другого. Завистник в чистом виде – не вор и не мошенник по отношению к объекту зависти. Кроме того, там, где зависть вызывают личные качества другого человека, его квалификация или репутация, вопрос о краже не может возникнуть; завистник может, однако, лелеять надежду, чтобы другой человек потерял свой голос, свои способности виртуоза, красоту или честь.

Мотивы для зависти и стимулы, вызывающие это чувство, повсеместны, и интенсивность зависти больше зависит не от размера стимула, а от социального неравенства завистника и того, кому завидуют. Та личностная зрелость, которая позволяет человеку победить в себе зависть, как представляется, достигается не везде и не всегда. В таком случае причины того, что в разных обществах зависть бывает более или менее эффективной, следует искать в этосе соответствующих культур. И завистник, который должен каким-то образом примириться с проявлениями неравенства в его жизни, и объект его зависти, когда он пытается не обращать внимания на завистника (оба этих процесса иногда могут одновременно протекать внутри одной и той же личности), будут использовать религиозные убеждения, идеологии, пословицы и т. п., стремясь редуцировать власть зависти и тем самым позволить обычной жизни продолжаться с минимальным уровнем трения и конфликтов.

## Везение и невезение

То, что только удачливые люди (богатые наследники или разбогатевшие в силу благоприятного стечения обстоятельств) кровно заинтересованы в идеологии, которая запрещает зависть, – неправда, хотя многие критики социальных порядков хотели бы, чтобы мы считали это правдой. На самом деле такая идеология гораздо более важна для склонного к зависти человека, который может начать заниматься собственной жизнью только после того, как он изобрел какую-нибудь собственную теорию, которая отвлекает его внимание от достойной зависти удачи других и направляет его энергию на реалистические и доступные ему цели.

Одно из верований, способных подавить зависть, – это концепт «слепой богини» Фортунны. Человек либо удачлив, либо неудачлив, и то, какой номер он вытягивает в жизненной лотерее, не связано с везением или невезением его соседа. В мире имеется, так сказать, неистощимый запас везения и невезения. Самые завистливые племенные культуры – такие, как добуан (добоан) и навахо, – действительно не имеют концепта удачи вообще, как и концепта шанса. В таких культурах, например, ни в кого не ударяет молния, иначе как по злой воле недоброжелательного соседа-завистника.

Нелегко по общему характеру культуры сделать заключение об уровне развития или о ее экономических институтах, например, о том, какие из их элементов считаются неуязвимыми для зависти, а какие наиболее уязвимы. Почти повсеместно распространено мнение, что универсальные ценности, такие, как здоровье, юность, дети, следует защищать от «дурного глаза», активного выражения зависти, и это очевидно в пословицах и моделях поведения, которые используются многими людьми для самозащиты. Вероятно, можно уверенно предположить, что у индивидов внутри одной культуры имеется небольшой потенциал зависти по отношению к тем ценностям и к тому неравенству, которые служат для объединения общества, например, по отношению к той формальной пышности и роскоши, которая окружает главу государства (ее, в частности, все еще демонстрируют некоторые королевские дома Европы)<sup>2</sup>.

Способность к зависти – это психосоциальная данность, которая часто сопровождается выраженными соматическими побочными явлениями. Эмоция зависти может рассматриваться как проблема индивидуальной психологии, но дело не только в этом и даже совсем не в этом; зависть – это первостепенная социологическая проблема. Как возможно, что такой базовый, универсальный и высокоэмоциональный элемент человеческой психики как зависть, а также страх перед завистью или, по крайней мере, постоянная бдительность в этом отношении, могут приводить к таким разнообразным социальным последствиям в различных культурах? Есть культуры, помешанные на зависти; ей приписывается практически все, что происходит. Но есть и другие, которые, вероятно, в значительной степени сумели подавить и укротить ее. Почему возникают такие различия? Может быть, дело в различной частоте определенных типов личности и характера? В этом направлении указывает значительная часть исследований. Вполне может быть, что некоторые культурные модели поощряют задавать тон в обществе либо завистливых, либо менее завистливых; но это все равно не объясняет, за счет чего в конкретной культуре первоначально возникает та или иная тенденция.

Хотя «зависть» существует в нашем языке как абстрактное существительное и именно так используется в литературе, строго говоря, такой вещи, как зависть, не существует. Есть люди, которые завидуют, и даже люди, которые склонны завидовать; мы можем наблюдать в

---

<sup>2</sup> Группой, которую в 1966 г. можно было бы классифицировать как досадующую на монархию и демонстрацию королевской роскоши, были Amsterdam Provos. Спор о том, может ли монархия по-прежнему не вызывать зависти в обществе, развернулся между Эдвардом Шилсом и Норманом Бирнбаумом (см. E. Shils and M. Young, "The Meaning of the Coronation," in *The Sociological Review*, Vol. I, December 1953, pp. 63–81; и N. Birnbaum, 'Monarchs and Sociologists,' *idem*, Vol. III, July 1955, pp. 5–23).

себе и других эмоциональные побуждения, которые можно назвать чувством зависти, но невозможно испытать зависть как эмоцию или настроение так же, как мы чувствуем тревогу или грусть. Зависть в большей степени можно сравнить с состоянием, которое мы испытываем, когда боимся; мы завидуем чему-либо или кому-либо так же, как мы боимся чего-либо или кого-либо. Зависть – это направленное чувство; оно не может возникнуть без цели, без жертвы.

Восприимчивость к зависти гораздо больше свойственна человеку, чем любому другому животному. Главной причиной этого является длительное детство, которое гораздо дольше, чем детство животного, и подвергает человека испытанию внутрисемейной братской зависти. В редких случаях, например в стихах, зависть призывают как стимул, как нечто возвышенное и конструктивное. В таких случаях поэт неправильно выбирает слова; на самом деле он имеет в виду соперничество. По-настоящему завистливый человек никогда не рассматривает вариант вступления в честное соревнование.

Зависть как таковая в конкретном смысле слова существует не больше, чем скорбь, радость, тревога и страх. Она состоит скорее из набора происходящих внутри человека психологических и физиологических процессов, которые указывают на определенные качества и которые, если их интерпретировать как части одного целого, совпадают со значением одного из этих абстрактных слов. В самых разных языках термин «зависть» резко отделяется от других похожих феноменов, однако показательно, насколько редко «зависть» была персонифицирована в изобразительном искусстве. Очевидно, что скорбь, радость и страх изобразить гораздо легче. Кроме того, зависть или завистливого человека нельзя показать безотносительно к кому-либо или чему-либо другому. Мы можем изобразить радостного человека или человека, раздавленного горем, но практически невозможно изобразить человека самого по себе так, чтобы каждый, кто смотрит на картину, немедленно понимал бы, что изображенный на ней – завидует. Для этого понадобилось бы нарисовать какую-нибудь сценку или использовать символы, связь которых с завистью очевидна всем, принадлежащим к данной культуре<sup>3</sup>.

Дело обстоит иначе, если зависть институционализована в социальной структуре. Зависть легче институционализировать, чем радость или желание. Мы соблюдаем дни национального траура и празднуем национальные праздники, но вряд ли возможно придать статус института какой-либо иной эмоции, кроме зависти. В качестве примеров зависти, проявляющейся в социальных формах, можно привести крутую шкалу прогрессивного налога, конфискационный налог на наследство и соответствующие этому обычаи у примитивных народов, например институт муру у маори.

Зависть – это почти полностью психологический и социальный феномен. В концептуальном отношении она гораздо сильнее отличается от других или похожих на нее психологических процессов, чем вытекающие из нее процессы, которые сегодня науки о поведении используют в качестве концептуальных субститутов зависти. Агрессия, амбивалентность, враждебность, конфликт, фрустрация, релятивная депривация, напряжение, трение – все эти термины оправданны, но их не следует использовать для того, чтобы скрыть или замаскировать базовый феномен зависти. До конца XIX в., даже в поколении наших родителей, большинство тех, кто писал об этой стороне человеческой природы, были хорошо знакомы с завистью как с четко очерченным феноменом. Не во всех культурах есть такие понятия, как «надежда», «любовь», «справедливость» и «прогресс», но почти все народы, включая наиболее примитивные, сочли необходимым определить ментальное состояние человека, который не может терпеть того, что другой обладает каким-то умением, вещью или репутацией, которой нет у него самого, и поэтому радовался бы, если бы другой потерял свое преимущество, несмотря на то что он сам от этого

---

<sup>3</sup> Раньше зависть (или завистливый человек) иногда изображалась в виде человека верхом на собаке с костью в зубах; например, иллюстрация «Зависть» на с. 14 книги Heinz-Günter Deiters' *Die Kunst der Intrige* («Искусство интриги»), Hamburg, 1966. Это гравюра из серии под названием «Семь смертных грехов», выполненная неизвестным мастером из региона Констанца ок. 1480–1490 гг., собрание венской Альбертины.

ничего бы не выиграл. Кроме того, все культуры воздвигли концептуальные и ритуальные механизмы, предназначенные для защиты от тех, кто склонен к этому состоянию.

Большинство концептов и их последовательностей, с помощью которых мы, современные люди, члены больших и сложных обществ, регулируем наши общественные дела, необъяснимы для члена примитивного племени, но наше стремление не разжигать зависть и ситуации, которые вызывают зависть, доступны его непосредственному пониманию, и он в состоянии сочувствовать нашим проблемам. Это совершенно очевидно из данных этнографических исследований.

## Вытеснение концепта зависти?

Крайне любопытно отметить, что в начале нашего века ученые, прежде всего специалисты по социальным наукам и моральные философы, начали все больше и больше проявлять тенденцию к вытеснению концепта зависти. Я рассматриваю это как подлинный пример вытеснения. Для политических теоретиков и критиков социального устройства зависть становилась все более неудобным концептом для того, чтобы использовать его в качестве объяснения или при ссылке на тот или иной социальный факт. В отдельных случаях, да и то в качестве вспомогательного аргумента, зависть упоминалась современными авторами как нечто очевидное, но даже тогда они практически всегда затушевывали ее роль. На нее могли сослаться, чтобы объяснить конкретный вопрос – например, почему некоторые узкоспециализированные критики не находят добрых слов для книги, предназначенной для широкой публики; однако концепт зависти не признается тогда, когда признание его в качестве элемента социальной реальности могло бы поставить под сомнение основные принципы социальной политики<sup>4</sup>.

Указатели научных журналов на английском языке за последнее время весьма показательно демонстрируют отсутствие исследований концепта зависти. В предметных указателях следующих изданий ни разу не встречаются слова «зависть», «ревность» и «рессентимент»: *American Sociological Review*, Vols. 1-25 (1936–1960); *American Journal of Sociology*, 1895–1947; *Rural Sociology*, Vols. 1–20 (1936–1955); *The British Journal of Sociology* 1949–1959; *American Anthropologist and the Memoirs of the American Anthropological Association*, 1949–1958; *Southwestern Journal of Anthropology*, Vols. 1–20 (1945-1964). В действительности, там и сям в этих журналах можно найти отдельные статьи, в которых высказаны краткие, но очень пронизательные наблюдения по поводу зависти в терминологически точном значении слова. Однако от составителей индексов термины «зависть/рессентимент» и «ревность» были настолько далеки, что они их не заметили. Несколько статей, в которых иногда упоминается зависть, попали под расплывчатую категорию «агрессия». В антропологических журналах несложно найти феномены, которые с концептуальной точки зрения должны были бы терминологически обозначаться как «зависть», если обратиться к категориям «ведовство» или «чародейство». Но, как это ни странно, термин «дурной глаз», сопровождающий зависть, тоже отсутствует в упомянутых указателях.

Здесь мы снова находим зависть и связанные с ней проблемы под завуалированными или вводящими в заблуждение названиями либо как часть рассуждений о чем-то другом; однако очень показательным, насколько часто исследователи избегают этого эмоционального синдрома. Почему же целое поколение исследователей избегало этой темы, хотя она затрагивает каждого человека? Глубинная психология уже давно научила нас в подобных случаях подозревать ее вытеснение. Многие хорошо подготовленные к анализу этой проблемы авторы ощущали, что она неприятна, отвратительна, болезненна и политически взрывоопасна. Многие приведенные далее примеры подтверждают такую интерпретацию.

Хотя я очень хотел бы согласиться с теми, кто тысячелетиями последовательно описывал и осуждал негативный и деструктивный аспект предоставленной самой себе зависти, я представлю данные, доказывающие, что человек не мог бы существовать в обществе без зависти.

---

<sup>4</sup> Оливер Брахфелд (Oliver Brachfeld), например, удивляется, почему «психологи, как это ни странно, обращают на зависть мало внимания; в их трудах о ней упоминается крайне редко, разве что под маской ревности и т. п.» (*Inferiority Feelings in the Individual and the Group*, New York, 1951, p. 109). Можно ли считать чистым совпадением то, что такой красноречивый автор, как молодой немецкий социолог Ральф Дарендорф, в своей «Теории социального конфликта» (*Theory of Social Conflict*) ни разу не упомянул слово «зависть»? Я так не думаю, потому что в другом месте он без колебаний, дважды на одной странице, приписал чувство взаимной зависти американским и европейским интеллектуалам. (*Gesellschaft und Demokratie in Deutschland* [Society and Democracy in Germany], 1965, p. 320).

Утопия общества, свободного от зависти, в котором не будет для зависти никаких оснований, вряд ли сменится на полностью утопический план искоренения зависти из человеческой природы с помощью системы образования, несмотря на то что до сих пор социальные эксперименты людей по созданию общества второго типа были гораздо более успешны по сравнению с экспериментами, стремившимися создать общество равных и независтливых.

Каждый человек должен быть в небольшой степени склонен к зависти; без этого невозможно вообразить игру социальных сил внутри общества. Социально дисфункциональны только патологическая зависть в человеке, окрашивающая все остальные его эмоции, и общество, целиком построенное на принципе умиротворения воображаемых сонмов завистников. Способность к зависти создает необходимую в обществе систему предупреждения. Замечательно, насколько редко разговорная речь в разных языках позволяет прямо сказать другому: «Не делай этого! Это заставит меня завидовать тебе!» Вместо этого мы обычно говорим в абстрактных терминах справедливости, называя что-то нетерпимым или нечестным, или замыкаемся в обиженном молчании. Ни один ребенок не предупреждает своих родителей об их возможной ошибке словами типа «Если ты сделаешь/дашь/разрешешь это, я буду завидовать Джеку/Джилл». Табу на открытую декларацию зависти действует даже на этом уровне, хотя и верно, что и по-английски, и по-немецки можно сказать: «Я завидую твоему успеху/твоему состоянию», т. е. человек может говорить о своей зависти только тогда, когда ситуация между участниками разговора, по крайней мере ее «официальная версия», исключает возможности для настоящей, деструктивной, злобной зависти.

Странно, но по-немецки нельзя сказать даже «Я досаую на тебя». Такого глагола нет, а альтернативная конструкция (буквально «я испытываю досаду, т. е. рессентимент, по отношению к тебе») звучит так громоздко и помпезно, что ее никто не употребляет. По-английски можно часто услышать и прочесть выражение «I resent that» («Меня это возмущает») или «I resent your action, your remark» («Меня возмутил ваш поступок, ваше замечание») etc. Это указывает скорее не на рессентимент, а на чувство возмущения и неудовольствия от чьего-либо бездумного или неосторожного поступка, неразумного совета или оспаривания мотивов говорящего.

## Как если бы зависти не было

Предварю один из главных тезисов этой книги: чем больше частные люди и хранители политической власти в данном обществе способны действовать, как если бы зависти не было, тем выше будут темпы экономического роста и тем больше будет всевозможных инноваций. Такой общественный климат, где принятое нормативное поведение, обычаи, религия, здравый смысл и общественное устройство приводят к более или менее согласованной установке на игнорирование завистников, больше всего подходит для максимально полного и свободного развития творческих (экономических, научных, артистических и т. п.) способностей человека. В таком обществе, где большинство членов разделяют это убеждение, оно позволяет им справляться с очевидными различиями, существующими между людьми, рациональным образом, не принося зависти слишком больших жертв; эта установка на самом деле позволяет законодателям и правительствам обеспечивать равную защиту для неравных достижений членов сообщества, а иногда даже обеспечивать им неравные преимущества для того, чтобы в долгосрочной перспективе сообщество смогло получить пользу от тех достижений, которые сначала, возможно, доступны лишь для немногих.

В действительности эти оптимальные условия для роста и инноваций всегда обеспечиваются только частично. С другой стороны, многие продиктованные добрыми намерениями планы «хорошего общества» или полностью «справедливого общества» обречены, поскольку они основаны на ложной посылке о том, что должно существовать общество, в котором ни у кого не остается причин для зависти. Это неосуществимо, потому что, как можно доказать, человек всегда способен найти, чему позавидовать. В утопическом обществе, где у всех нас будет не только одинаковая одежда, но и одинаковое выражение лица, люди будут все равно завидовать – воображаемым, глубоко скрытым чувствам, которые позволяют другому скрывать за эгалитарной маской собственные, частные чувства и эмоции<sup>5</sup>.

---

<sup>5</sup> Давид Рисман отмечал, что в таком эгалитарном в материальном отношении и ориентированном на потребление обществе, как американское, люди все равно склонны считать, что другой человек получает больше удовольствия от секса, и завидовать ему на этом основании. «Если у кого-то есть новый кадиллак, другому известно, что это такое, и он более или менее может воспроизвести этот опыт. Но если у кого-то новый сексуальный партнер, другому человеку не может быть известно, что это значит. Кадиллаки стали демократическими, общедоступными. В известной степени то же произошло с очарованием сексуальности. Но между кадиллаками и сексуальными партнерами существует разница в степени загадочности. С утратой или вытеснением стыда и сексуальных запретов... человек, ориентированный на другого, больше не защищен от собственной зависти... он хочет обладать... опытом того же качества, который, как он считает, получают другие» (*David Riesman, The Lonely Crowd, New Haven, 1950, p. 155*). Страх человека, что его уникальному сексуальному опыту будут завидовать, возможно, привел, по крайней мере отчасти, к различным ритуалам, предназначенным, чтобы отогнать завистливых духов, которые совершаются во многих племенных обществах перед консумацией брака.

## Глава 2. Зависть в языке

И в ходе знакомства с литературой, и при обсуждении с многими людьми того, что они понимают под завистью, меня глубоко поразила тенденция использовать вместо слова «зависть» слово «ревность» – без сомнения, оттого, что в ревности признаться проще, чем в зависти, которая считается недостойным чувством. Ревнивый человек потерпел поражение в борьбе за власть или проиграл соревнование; он не является низшим по отношению к предмету соперничества, в отличие от завистливого человека, который является таковым по определению. Однако даже науки о поведении часто уклоняются от изучения феномена зависти и завистливого поведения, как если бы эти явления были табуированы, и скрывают мотив зависти за такими концептами, как амбивалентность, агрессия, напряжение, соперничество, ревность, и другими непрямыми описаниями.

Первостепенная роль зависти в человеческом обществе и сравнительно несложная природа обычной ревности – или того, что под этим чаще всего подразумевают, – ясно проявляется в языке и пословицах.

## Зависть и ревность в английском языке

Оксфордский словарь английского языка (The Oxford English Dictionary<sup>6</sup>) рассматривает слова «зависть» и «завистливый» как «ревность» и «ревнивый». Каждому из этих терминов посвящено по четыре колонки.

Слова «зависть» («envy») и «завистливый» («envious») в современном английском языке происходят от латинских слов с тем же значением *invidia* и *invidiosus*. Глагол «завидовать» («to envy») соответствует латинскому *invidere*. В испанском, португальском и итальянском языках соответствующие слова также имеют латинское происхождение.

Примеры раннего употребления в английском таковы: «Они будут завидовать, видя других, которые более благополучны, чем они», «Ни одно законное средство не может избавить меня от зависти», «Гораздо бóльший стыд – завидовать другому из-за денег, одежды или богатства».

В определениях подчеркивается чувство враждебности, злобы и неприязни. В соответствии с ними зависть наличествует в случае «обиды и неприязни, вызванной созерцанием превосходства». С другой стороны, зависть может означать просто, что кто-то желал бы, чтобы он мог делать то же, что и кто-то другой. Наиболее конкретно первое значение глагола «завидовать»: «чувствовать недовольство и неприязнь от превосходства (другого человека) в смысле удачи, успеха, репутации или владения чем-либо желанным».

Завистью также называется, когда кто-то по злобе отказывает другому в какой-нибудь вещи; позже мы рассмотрим феномен скупости и его связь с завистью. Так, в Англии в начале XVII в. про павлина говорили, что он завидовал здоровью людей до такой степени, что ел собственный помёт (который тогда использовался в медицинских целях).

По совпадению, современные английские слова латинского происхождения, обозначающие «зависть» и «завистливый», имеют почти такое же значение, как обозначающие то же самое чувство немецкие слова древнегерманского происхождения.

Оксфордский словарь даёт подробное толкование слов «ревность» («jealousy») и «ревнивый» («jealous»). Очевидно, слово «ревнивый» сначала означало просто высокую интенсивность эмоции или большую степень возбуждения, а потом приобрело дополнительное значение «интенсивно желать привязанности другого человека». Позже оно стало обозначать страх утратить привязанность другого человека, как и в современном смысле слова «ревнивый». Иногда «ревнивый» означает «завистливый», например: «Они определенно относились к этому ревниво». Раньше в английском языке был термин «ревнивое стекло» («jealous glass»), означавшее матовое стекло – аналог французского *jalousie* («ревность» и «жалюзи»). Однако основным значением «ревности» остается страстное стремление человека сохранить что-то, принадлежащее ему по праву. Поэтому ревнивый человек обретает покой, если знает, что у него нет соперников – и этим он резко отличается от завистливого человека. В 1856 г. Эмерсон писал: «Ревность, с которой каждый из классов защищает себя, свидетельствует о том, что они нашли свое место в жизни». Когда ревность приобретает оттенок недоверия или ненависти, это обычно означает подозрение, что кто-то стремится отнять у нас что-то, чем мы ранее спокойно наслаждались. В некоторых случаях ревность может даже выражаться в воинственном настрое справедливого защитника, отстаивающего то, что принадлежит ему по праву, от подлого завистника.

Если быть более точным, то в нормальных условиях ревнивый человек не может стать инициатором агрессии. Его поведение становится враждебным тогда, когда на сцене появляется соперник, дающий ему конкретные основания для беспокойства. Этот соперник может

<sup>6</sup> Oxford English Dictionary, Vol. 3, Oxford, 1933.

действительно стремиться завладеть его собственностью, или же им может руководить зависть. Каждому знаком часто встречающийся в романах тип человека, который желает соблазнить невесту друга не потому, что он хочет на ней жениться, а потому, что он недоволен счастьем другого.

В отличие от завистливого человека, который обычно точно знает, что именно вызывает его зависть, ревнивый человек часто полон сомнений относительно своего противника и не знает, кто он: настоящий, достойный, равный ему соперник или завистник, который притворяется соперником, а на самом деле стремится исключительно к разрушению. Поэтому с точки зрения социологии зависть и ревность представляют фундаментально различные социальные ситуации, так как для ревности должно произойти столкновение как минимум двух людей, чьи отношения характеризуются взаимностью.

Переработанная версия самого подробного словаря американского английского – третье новое международное издание словаря английского языка Вебстера (Webster's Third New International Dictionary of the English Language) 1961 г. – уделяет очень мало внимания словам «зависть» и «завистливый». Словарь приводит два примера современного употребления: «бесплодный и завистливый принцип искусственного равенства» из журнала *Time* и «завистливо разглядывая шину». «Завистливый» («envious») определяется как недовольное эмоциональное состояние, вызванное богатством или достижениями другого, злобное желание, чтобы другой это потерял. Для сравнения: слово «ревнивый» используется, когда мы с недоверием и неудовлетворением наблюдаем или воображаем, что кто-то приобретает что-то, что на самом деле должно быть нашим или принадлежит нам.

Итак, решающее различие очевидно: ревность направлена против определенной угрозы перехода к другому или утраты желанных преимуществ и никогда против самого преимущества. Зависть очень часто отрицает само наличие преимущества. Кроме того, в конкретном контексте слово «ревнивый» может не иметь негативных коннотаций, например, когда Джон Голсуорси пишет: «осознавая свой долг и ревниво блюдя свою честь».

Примеры словаря Вебстера на «зависть» игнорируют это тонкое различие и приводят такие цитаты из современного английского – точнее, из американского английского, что показательно, – в которых человек говорит «Я завидую тебе» вместо «Я ревную к тебе». Так, Холлис Элперт пишет: «Я безумно завидую человеку, сидящему рядом с ней в такси», а В.С. Притчетт пишет: «Я часто завидую писателям, работающим в университетах».

В определениях «зависти» и «завистливого» в третьем издании словаря Вебстера подчеркивается желание обладать тем, что принадлежит другому, а не желание, чтобы другой это потерял. На самом деле этот сдвиг акцентов почти точно соответствует современному американскому представлению о зависти. Так, американская реклама способна утверждать, что человек должен купить что-то, чтобы ему завидовали, имея в виду, что другие люди постараются предпринять максимум усилий, чтобы получить ту же самую вещь, – а не так, как в более ранних культурах, где это означало бы, что другие люди постараются повредить ее от злобы.

Ревность по сравнению с завистью определяется в словаре Вебстера как страх неверности или соперничества, но там также упоминается, что «ревнивый» может употребляться в значении «завистливый», например: «Она ревниво воспринимает то, что у нее не такое красивое пальто, как у вас». У «ревности» есть скорее значение враждебного соперничества, и мы полагаем, что, в отличие от настоящей зависти, она не предвкусывает ниспровержения соперника. Вот пример на это значение из словаря Вебстера: «Напряженно-ревнивые отношения между деревьями».

## Зависть и соперничество

Прекрасное определение зависти можно найти в «Энциклопедии религии и этики» (*Encyclopaedia of Religion and Ethics*), опубликованной в 1912 г. В ней Уильям Л. Дэвидсон, профессор логики Абердинского университета, сообщает следующее: «Зависть – это эмоция, эгоистическая и злонамеренная по существу. Она направлена на людей и подразумевает неприязнь к человеку, который обладает тем, чего желает завистник, и желание причинить ему ущерб. В ее основе лежат эгоистическая жадность и неприязнь. В ней также есть сознание своей неполноценности по сравнению с объектом зависти и раздражение от этого. Я чувствую, что тот, у кого есть то, чему я завидую, имеет преимущество по сравнению со мной, и я возмущен этим. Следовательно, я радуюсь, если та вещь, которой я завидую, не приносит ему полного удовлетворения, и радуюсь еще больше, если она приводит к неудовлетворению и боли – ведь это уменьшает в моих глазах его превосходство и способствует моему самомнению. Поскольку зависть проявляет в завистливом человеке неудовлетворенные желания и указывает на чувство беспомощности, в том смысле, что у него нет ощущения власти, которое дало бы ему обладание желанным объектом, она является болезненной эмоцией, хотя ей и сопутствует наслаждение, когда ее объект постигает несчастье».

Автор этой статьи также цитирует Драйдена:

*Envy, that does with misery reside,  
The joy and the revenge of ruin'd pride.*

*Зависть, что живет рядом с горем,  
Радость и месть разрушенной гордости.*

Статья сравнивает зависть с ревностью. У них много общего, но это совершенно разные эмоции. Ревность отличается от зависти тем, что в ней бесконечно больше злобы и страсти, а кроме того, меньше сдержанности. Ревность возникает из мнения человека о том, что должно быть его по праву; это не чувство неполноценности в чистом виде, как в случае зависти. Более того, у ревнивого человека имеется двусторонний источник раздражения и беспокойства: он взаимодействует не с одним соперником, а с двумя (индивидами или группами). Если я ревную к кому-то, это происходит потому, что он завоевал чувства третьего лица, на которые, по моему мнению, имею право я. Таким образом, я ненавижу не только узурпатора, но и человека, которого он соблазнил.

Далее зависть сравнивается с соперничеством (*emulation*), словом, которое часто употребляется как ее синоним. Например, американцы предпочитают «зависть» старомодному «соперничеству», при этом совершенно не осознавая сдвига в значении. Они забыли о злом, деструктивном аспекте зависти.

В статье соперничество справедливо рассматривается как нечто, сильно отличающееся от зависти. Тот, кто соперничает, кто стремится достичь того, чего достиг другой, несвоекорыстен и беззlobен, а также не исполнен ненависти. Соперничество требует соперника, конкурента, но он не обязательно считается врагом. Он может даже быть другом, чей пример стимулирует наши собственные способности и таланты. Поведение, в котором проявляется соперничество, можно наблюдать у многих животных, а также в простых играх маленьких детей.

Статья проводит грань между честолюбием и соперничеством. Хотя честолюбие может быть похвальным, оно может также деградировать и стать жестокосердием, которое в итоге приведет к очень похожему на те, которые использует завистливый человек, методам причинения ущерба сопернику. Соперничество может превратиться в зависть, например, когда неза-

долго до финиша бегун понимает, что он не сможет обогнать победителя, и пытается подставить ему ножку. В статье приводится цитата из проповеди Джозефа Батлера (Проповедь 1, прим. 20), в которой сформулировано это различие:

«Соперничество – это просто желание равенства и надежда на равенство с другими, с которыми мы себя сравниваем, или желание превосходства и надежда на превосходство над ними. ...Желать достижения этого равенства или превосходства конкретными способами, которые низводят других на наш уровень или ниже его, по моему мнению, является отличительной чертой зависти»<sup>7</sup>.

Джон Гей (1669–1745), философ и преподаватель Сидней-Сассекс колледжа в Кембридже, в своем исследовании фундаментальных принципов добродетели и морали блистательно анализирует феномен зависти<sup>8</sup>. Он рассматривает зависть как дьявольскую страсть и, подобно Локку, считает, что некоторые люди могут быть полностью свободны от нее. Более того, Гей справедливо замечает, что большинство людей способны вспомнить первый раз, когда они ощутили влияние зависти, если они дадут себе труд об этом подумать. Этому он придает особую важность, потому что способность вспомнить первый собственный опыт зависти указывает на ряд фундаментальных мотивов, оставляющих на личности свой отпечаток. Гей считает, что поскольку трудно забыть сильное переживание зависти, то люди, думающие, что они ее никогда не испытывали, скорее всего правы. Разумеется, он ничего не мог знать о таком факторе, как вытеснение.

Сначала Гей придерживается обычного определения зависти как мучения, которое овладевает нами, когда мы видим чужое процветание, но он немедленно уточняет, что речь идет не о процветании всех и каждого, а о процветании конкретных людей. Каких людей? Как только мы оглядимся вокруг, чтобы обнаружить, кто мог бы вызвать у нас зависть, мы, считает Гей, тут же найдем источник этой страсти: объектами зависти всегда оказываются те люди, которые в прошлом были соперниками завистника. Гей делает справедливое замечание о значении для зависти социальной близости. Обычно она направлена только на тех людей, с которыми можно соревноваться. Однако свести зависть к настоящему, реальному соперничеству – значит зайти чересчур далеко, потому что такой подход смазывает границы между ней и ревностью. Нет сомнений, что зависть может возникнуть и там, где конкуренция была лишь воображаемой, и даже там, где ее невозможно себе представить. Определяющим фактором, как мы будем видеть снова и снова, является убеждение завистливого человека, что процветание того, кому он завидует, его успех и его богатство являются причиной той депривации, того недостатка чего-либо, который он испытывает. Если способность к зависти происходит из братской ревности в детстве, то этот аспект зависти получает объяснение, потому что внутри семьи предпочтение одного ребенка (даже если это предпочтение – плод воображения) обязательно будет означать дискриминацию по отношению к другому ребенку (или вызовет травматическую реакцию).

Согласно Адаму Смиту, зависть, злость и озлобленность – это единственные страсти, которые способны заставить человека нанести вред другому или репутации другого, но мало кто часто поддается этим страстям, в том числе даже самые отъявленные негодяи. И даже если человек дает волю таким чувствам, он ничего не выигрывает. Поэтому, считает Смит, у большинства человеческих существ зависть ограничена рациональными соображениями<sup>9</sup>.

---

<sup>7</sup> W. L. Davidson, "Envy and Emulation," в *Encyclopedia of Religion and Ethics*, ed. James Hastings, Vol. 5, New York and Edinburgh, 1912.

<sup>8</sup> John Gay, *Concerning the Fundamental Principle of Virtue or Morality*, цитируется по: *The English Philosophers from Bacon to Hill*, ed. Edwin A. Burt, The Modern Library, New York, n.d., p. 784.

<sup>9</sup> Adam Smith, *Wealth of Nations*, Modern Library edition, p. 670.

Доказательством уверенного предположения Смита, конечно же, является то, что, если бы господствующее общественное устройство не смогло бы в основном подавить взаимную зависть, было бы невозможно даже представить себе обыкновенное сосуществование.

## Каузальный бред в зависти

Шелер является автором очень важного концептуального уточнения. Он видит зависть в обычном смысле этого слова как продукт чувства беспомощности, «запретного стремления к чему-то, что принадлежит другому. Напряжение между стремлением и беспомощностью, однако, приводит к зависти только тогда, когда оно разряжается в акте ненависти или мстительного поведения по отношению к владельцу желаемого, т. е. тогда, когда бредовой идеи другой с его собственностью переживается как причина болезненной для нас невозможности получить его собственность. Эта бредовая идея, в соответствии с которой то, что на самом деле является беспомощностью, представляется нам в качестве позитивной силы, «противодействующей» нашему стремлению, несколько смягчает исходное напряжение. Настоящая зависть так же невозможна без этого специфического опыта беспомощности, как без этого каузального бреда».

Очень важно то, что, как мы покажем далее, многие примитивные народы (например, добуан и индейцы навахо), так же как некоторые сельские общины в более развитых обществах (например, в Центральной Америке), практикуют каузальный бред типа описанного Шелером, не бессознательно и не подсознательно, как наши современники в современных обществах, а намеренно: урожай моего соседа *мог* оказаться больше моего только *потому*, что он воздействовал на мой урожай с помощью «черной магии». Именно это мировоззрение, магическое мышление примитивного человека внутри нас – различимое также во многих других формах суеверного маниакального поведения – обеспечивает динамику зависти в современном просвещенном обществе.

Шелер отчетливо формулирует: «Простое недовольство тем, что у другого есть желанная мне вещь, не является завистью; на самом деле оно служит мотивом, чтобы как-то приобрести желанный предмет или предмет, похожий на него, например, с помощью работы, покупки, насилия или кражи. Только когда попытка получить его этими способами не удалась и привела к осознанию собственной беспомощности, действительно возникает зависть»<sup>10</sup>.

---

<sup>10</sup> Max Scheler, 'Das Ressentiment im Aufbau der Moralen / *Gesammelte Werke*, Vol. 3, Bern, 1955, p. 45.

## Одно немецкое определение

Уже в XIX в. В Словаре немецкого языка Гримма имелось определение зависти, содержащее все необходимые для нашего исследования элементы: сегодня, как и ранее, зависть («Neid») выражает «мстительное и мучительное для человека душевное состояние, недовольство, с которым он смотрит на процветание и преимущества других, злится из-за этого и, кроме того, желает, чтобы у него была возможность уничтожить их или владеть ими самому; синонимы: зложелательство, злоба, «дурной глаз»».

Теперь мы рассмотрим элементы определения:

1. Мстительное, мучительное для человека недовольство. За этим стоит чувство агрессии, в котором уже содержится осознание собственной беспомощности, так что с самого начала часть агрессии и значительная часть беспокойства и муки несколько мазохистски обращены на субъекта. Позже мы рассмотрим возможность того, что интенсивно и хронически завидующий человек на самом деле может быть человеком, которым владеет желание – какой бы ни была его причина – разрушить себя, но он неспособен смириться с тем, что другие – те, кто наслаждается жизнью или как минимум мужественно терпят ее, – должны пережить его.

2. Недовольство, с которым он смотрит на процветание и преимущества других. Очень важно то, что зависть – это акт восприятия. Как мы увидим, не существует объективных критериев того, что пробуждает зависть. В этом ошибка политиков, выступающих за равенство, которые верят, что нужно просто однажды и навсегда устранить из мира определенного типа неравенство, чтобы создать гармоничное общество равных, лишенных зависти людей. Любой, у кого есть склонность к зависти, кем руководит это чувство, всегда сумеет найти достойные зависти качества или достойное зависти имущество других. В экспериментальных доказательствах этого тезиса нет недостатка, в частности, в детской психологии.

3. Человек злится на других из-за их личных и материальных преимуществ, и при этом его, как правило, больше прельщает их разрушение, чем их приобретение. Профессиональный вор более спокоен, чем поджигатель, он в меньшей степени движим завистью. За первичными деструктивными желаниями завистливого человека скрывается понимание того, что в долгосрочной перспективе те качества или вещи, которым он завидует, означали бы для него тяжелую ответственность и что лучшим из миров был бы такой, в котором их не было бы ни у него, ни у предмета его зависти. Например, ориентированный на зависть политик считает более низкий, но одинаковый для всех душевой национальный доход предпочтительным по сравнению с ситуацией, когда этот доход выше для каждого, но при этом есть некоторое количество богатых людей.

В Библии (Быт 26, 14–15) мы читаем: «У него были стада мелкого и стада крупного скота ... и Филистимляне стали завидовать ему. И все колодези, которые выкопали рабы отца его ... Филистимляне завалили и засыпали землею». (В этом отношении человеческая природа мало изменилась со времен Ветхого Завета. Зависть к стаду соседа и нападение на его источник воды – рядовое событие, например, в сельских общинах современной Южной Америки.)

Многие ли наши современники вспомнят о зависти, услышав слово «злоба»? Слово «злоба» по-прежнему играет роль в современном английском праве. Например, при рассмотрении некоторых дел требуется доказательство того, что клеветник или обидчик действовал «по предумышленной злобе». Это свидетельствует о понимании того, что в основе зависти находится злоба.

В 1952 г. в Оксфорде была присуждена премия за эссе о злобе. Его автор, Ф. Джордж Стейнер, показывает с помощью многочисленных цитат, насколько тесно связаны злоба и зависть и в какой степени обе являются результатом социальной близости.

«Одна фламандская поговорка утверждает, что злоба рождается из близкого знакомства, а когда Гроций утверждал, что в естественном состоянии злых людей нет, он представлял себе одинокие создания золотого века. Злобу рожают низкие заборы, узкие улочки, где люди постоянно задевают друг друга, а фруктовый сад одного человека вредительно затеняет виноградник другого. Это эликсир, который создается при близких контактах... Из безразличия злоба не возникает»<sup>11</sup>.

Стейнер цитирует англиканскую литургию и стихи римского поэта Персия, чтобы показать, что зависть – это общая болезнь человечества. Он считает одной из самых ужасных максим Ларошфуко ту, в которой этот моралист замечает, что в несчастье друга есть что-то, что согревает нам сердце. Это скрытая злоба, которая порождает зависть.

---

<sup>11</sup> F. G. Steiner, *Malice*, Oxford, 1952, p. 16.

## Зависть в пословицах

Один из словарей пословиц XIX в. содержит 136 пословиц о зависти и еще 76 со словами «завидовать» и «завистливый»<sup>12</sup>. В этих двух с лишним сотнях немецких пословиц, многие из которых имеют латинские, датские, русские, венгерские, польские и иные эквиваленты, с удивительной ясностью выражена большая часть того, что можно сказать об общих характеристиках зависти.

Мы предлагаем несколько тезисов о феномене зависти и будем иллюстрировать их пословицами и поговорками<sup>13</sup>.

1. Зависть – прежде всего феномен социальной близости. Американские социологи используют термин «враждебная близость», иными словами, близость, порождающая зависть.

Сосед спать не дает: хорошо живет. – У соседа корова сдохла: мелочь, а приятно.

2. Зависть питается не объективными различиями между людьми; это вопрос субъективного восприятия, особой оптики зависти. Иными словами, завистливый человек видит то, что разжигает его зависть.

Позавидовал бобыль беспяхотному. – Позавидовал плешивый лысому (шелудивому). – Курица соседа всегда выглядит гусыней. – Зависть превращает травинку в пальмовое дерево. – Завистливый глаз и в метелке увидит пальмовую рощу. – Зависть глядит на поганку, а видит пальмовое дерево. – Зависть хорошо видит корабль, а течь в нем не замечает. – Зависть видит корабль, а не скалы. – Зависть видит только мост, а не болото, через которое он проложен. – Зависть смотрит на болото и видит море. – Завидушим глазам кажется, что из утиных яиц вылупятся лебеди. – Завидушим глазам и щука в пруду – золотая рыбка. – Завистник и ушами видит. – Завидущие глаза делают из мухи слона.

Эти пословицы также объясняют, почему во всех культурах считается не просто хорошим тоном, а почти обязательным правилом поведения никогда не говорить другим о своих преимуществах, новых приобретениях или везении, не упоминая при этом о неудаче, недостатках приобретения или отсутствии чего-то. Так, владелец новой машины обязательно тут же вспомнит о том, как долго ему добираться до работы; человек, выигравший в тотализатор или получивший неожиданное наследство, немедленно обнаружит за собой кучу обязательств, а получивший повышение сразу скажет, что теперь для него повышается вероятность получить инфаркт. Во многих обществах, и особенно в примитивных, это правило настолько строгое, что человек в принципе не может объявить о чем-то хорошем, что произошло с ним самим или с членами его семьи.

3. Зависть – это очень ранняя, неизбежная и неутешимая сила внутри человека, которая заставляет завистливого человека реагировать на свое окружение так, что его зависть невозможно утолить. Поэтому совершенно безнадежно стремление к обществу, которое может быть освобождено от зависти с помощью социальной реформы.

Зависть прежде нас родилась. – Зависть глядит даже из глаз маленьких детей. – Зависть – это зверь, который будет грызть собственную ногу, если ему не достанется что-нибудь другое. – Зависть – это врожденное. – Зависть всюду дома. Зависть никогда не умирает. – Зависть и ревность бессмертны, а дружба и любовь ломаются. – Без зависти никто не проживет.

Если бы зависть была лихорадкой, человечество давно бы вымерло. (Существуют немецкая, датская, итальянская, латинская и шведская версии этой пословицы.) – Если бы зависть была болезнью, мир был бы больницей. – Тот, кто не знает зависти, не должен об этом расска-

<sup>12</sup> *Das Deutsche Sprichwörter-Lexikon*, K. F. Wander (1863–1880), Bonn, 1874, p. 177.

<sup>13</sup> Переводы немецких пословиц и поговорок на английский частично заменены русскими эквивалентами. – *Прим. пер.*

зывать. – Завистники умирают, зависть передается по наследству. – Чем лучше обращаться с завистником, тем хуже он становится.

Это последнее наблюдение особенно важно, потому что оно неоднократно подтверждалось данными психопатологии. Чем больше кто-либо стремится избавить завистливого человека от фиктивной причины его зависти, даря ему подарки и оказывая услуги, тем в большей степени этот кто-то демонстрирует свое превосходство и подчеркивает, как дешево ему обходятся подарки, которые он делает. Даже если бы этот человек отдал завистнику все свое имущество, такое доказательство благородства унизило бы его, и он бы перенес свою зависть с имущества человека на его личные качества: и если бы объект зависти поднял завистника до своего уровня, тот бы несколько не обрадовался такому искусственно установленному равенству. Он бы стал снова завидовать, во-первых, личным качествам своего благодетеля, а во-вторых, тому, что в условиях равенства его благодетель сохраняет память о своем прошлом материальном превосходстве.

4. Завистливый человек вполне готов причинить себе ущерб, если, поступая таким образом, он может нанести ущерб или причинить боль объекту зависти. Многие преступления, возможно, иногда даже самоубийство, становятся более понятными, если признать такую возможность.

Зависть варится в собственном соку. – Завистливый своих двух глаз не пожалеет. – Себя изведу, а тебя дойму. – Сам наг пойду, а тебя по миру пушу.

5. Пословицы на многих языках согласны, что самый большой вред завистливый человек причиняет сам себе. Зависть описывается как крайне деструктивное, бесплодное и даже болезненное душевное состояние, которое не излечивается.

Железо ржа съедает, а завистливый от зависти погибает. – Завистливый по чужому счастью сохнет (чахнет). – Завистью ничего не возьмешь (не сделаешь). – В лихости и зависти нет ни проку, ни радости. – Зависть никого еще не сделала богатым. – Зависть сама себе горло перерезает. – Зависть сама себе завидует. – Зависть пожирает своего хозяина. – Зависть – свое собственное наказание. – Зависть приносит страдания завистнику.

6. Как и у примитивных народов, чей страх перед «черной магией» соплеменников неизменно приписывает им мотив зависти, пословицы постоянно отмечают, как легко пассивно завидующий человек может превратиться в агрессивного преступника. Ведь завистливому человеку недостаточно ждать, пока судьба не настигнет его соседа, чтобы он мог порадоваться (о его *Schadenfreude*<sup>14</sup> свидетельствуют бесчисленные пословицы): он охотно помогает судьбе.

Зависть с самого рождения якшается с висельником и виселицей. – Зависть не смеется до тех пор, пока корабль не потонет со всей командой. – Зависть оставляет за собой трупы.

В исламских текстах большинство пословиц и поговорок приписываются самому пророку, одному из его спутников или, у шиитов, одному из их имамов. Исламская этика и мудрость, зафиксированные в пословицах, считают зависть (*hasad*) одним из величайших зол. Аль-Кулайни пишет: «Зависть пожирает веру, как огонь пожирает дерево, говорил Пророк. Иисусу приписываются слова: «Бойтесь Аллаха и не завидуйте другому». ...Зависть, тщеславие и гордость – враги веры. Моисею приписываются слова: «Люди не должны завидовать тому, что я даю им от моей полноты». А другой имам сказал: «Истинно верует тот, кто желает другим добра и не досаждаст им, а тот, кто завидует и не терпит чужого счастья, – лицемер»<sup>15</sup>.

---

<sup>14</sup> Злорадство (нем). – Прим. пер.

<sup>15</sup> О зависти в исламе ср.: Dwight M. Donaldson, *Studies in Muslim Ethics*, London, 1953, pp. 91 ff.

## Выявление мотива зависти

Сегодня мы обычно ведем себя молчеливо и сдержанно, когда речь идет о том, чтобы назвать зависть мотивом чьего-либо поведения. Социологические и политические публикации периода примерно с 1800 по 1920 г. исследовали влияние и свойства зависти куда более свободно и тщательно, чем это происходит сейчас. Тем не менее приведем несколько цитат из современных публикаций, чтобы показать, в каком контексте зависть как мотив обсуждается сегодня. В статье из журнала *Time* (21 февраля 1969 г.), описывающей браки людей с большой разницей в возрасте, сказано: «Зависть, так же как и неприязнь, окружает судью Верховного суда Уильяма О. Дугласа, 70 лет, который после двух браков с юными красотками сейчас женат в третий раз на 26-летней Кэтлин Хеффернен».

В 1964 г. одна журналистка объяснила частичный провал программы художественных стипендий Фонда Форда в Берлине (изоляция стипендиатов и странные реакции на них) чистой завистью и процитировала показательную реплику одного берлинского художника: «Никто не расстилает передо мной красный ковер, когда я приезжаю в Лондон или Париж», а также: «Моя мастерская гораздо меньше, чем мастерские фордовских стипендиатов». Очень большую зависть также вызывали ежемесячные стипендии этих людей (до 1250 долл.)<sup>16</sup>. Никто, кроме американцев, которые так часто культивируют зону молчания там, где речь идет о зависти, даже и не пытался бы осуществить подобный проект.

Так, время от времени американская реклама представляет зависть как такое чувство, которого не следует бояться и которое человек, поступивший, как предлагает реклама, вызовет у своих соседей и коллег по работе: «Если вы никогда не были в отелях системы Уоллдорф, вы можете, не задумываясь, считать их дорогими». Продолжение таково: «В цену за номер включено восхищение (если не зависть) ваших земляков...»<sup>17</sup> Сейчас немецкая реклама также начала использовать намек на зависть со стороны других в качестве основания для того, чтобы купить товар. Так, в конце 1965 г. огромные постеры на майнцких трамваях обещали счастливым обладателям одной из марок стиральных машин, что другие будут им завидовать. А на рекламе одного производителя грузовиков, появившейся в немецких ежедневных газетах в 1966 г., было изображено автомобильное сиденье с мягкой обивкой и написано: «Вам будут завидовать оттого, что вы сидите в этом кресле». В 1968 г. тот же самый слоган использовала компания IBM в своих объявлениях о найме сотрудников в Германии.

В американской деловой жизни, тем не менее, иногда признаются и упоминаются репрессивные и деструктивные аспекты зависти. В 1958 г. в ежемесячном бюллетене Торговой палаты США появилась статья о семи смертных грехах менеджмента, в которой специально обсуждалась роль зависти в бизнесе. Там говорилось, что иногда начальство завидует более талантливым и продуктивным подчиненным и что зависть приводит к тому, что движимые ей люди сбиваются в кланы и травят талантливых коллег<sup>18</sup>.

А в 1966 г. одна немецкая ежедневная газета в статье о стажировках для выпускников университета перед назначением их на должности в крупных концернах порекомендовала, чтобы «на этой стадии никто не знал о том, какую должность займет тот или иной стажер», чтобы ему не стали строить козни «от зависти», которую это вызовет. Ее аргументация: «Многие из сотрудников фирмы сами хотели бы пройти такую полезную и хорошо оплачиваемую стажировку»<sup>19</sup>.

---

<sup>16</sup> С. Jacobsen, 'Halbzeit bei der Ford-Stiftung,' *Die Zeit*, October 9, 1964, p. 9.

<sup>17</sup> *New York Times*, December 7, 1961, p. 29.

<sup>18</sup> *Nation's Business*, Washington, D.C., April 1958, p. 48.

<sup>19</sup> 'Nachwuchskräfte sollen sich am Anfang überall unterrichten,' *Die Welt*, No. 128, June 4, 1966.

Исследование социальных конфликтов в современном бизнесе, проведенное в 1961 г., выявило широкое распространение чувства зависти, в том числе чувства зависти, приводящего к снижению производительности. Это исследование выявило даже мелкие случаи саботажа в ущерб фирме, в качестве мотива которых однозначно указывалась зависть. Менеджер департамента планирования производства сказал: «Есть завистливые бригады. Когда бригадир видит, что кто-то много зарабатывает, он пытается подлизаться к нам и говорит: «Значит, мы можем снизить сдельную оплату<sup>20</sup>».

---

<sup>20</sup> Wolfgang Kellner, *Die moderne soziale Konflikt. Seine Ursache und seine Überwindung im Betrieb*, Stuttgart, 1961, pp. 142–151.

## Признание в зависти

Не может быть сомнений, что, если сам завистник наконец публично признается в своей зависти и в том, что по этой причине он причинил вред другому человеку, это редчайшее и в то же время наиболее убедительное доказательство значения зависти. До сих пор я столкнулся только с одним таким признанием. Автор одной резкой рецензии в 1964 г. написал:

«Сейчас я понимаю, что я испытывал ревность, оттого что ему, с его математическим образованием, которого у меня не было, легко давалось рациональное мышление. Должен ли я многословно объяснять, что я беру назад все, что я написал...»<sup>21</sup> Существенно то, что этот человек все равно прячется за менее болезненным и в данном случае ложным по сути термином «ревность».

Единственное известное мне публичное обсуждение зависти, в ходе которого оба участника говорили о собственной зависти, произошло во время беседы в прямом эфире ВВС между Арнолдом Тойнби и его сыном Филиппом. Филипп, бывший коммунист (как выяснилось во время передачи), в ходе дискуссии о прогрессе в сфере морали заявил: «А как насчет зависти? Мне всегда казалось, что зависть и жадность – это одно и то же...» Затем состоялся следующий диалог:

А.Т.: Я замечаю, как много американские бизнесмены говорят о безнравственности зависти.

Ф.Т.: Они имеют в виду безнравственность желания бедных иметь больше денег?

А.Т.: Да... Я думаю, что зависть – несчастье для человека, который ее ощущает, даже если человек, на которого она направлена, оправдывает это чувство тем, что заслуживает его.

Отец не обратил внимания на наивный намек сына на классовую борьбу и заговорил о зависти в традиционном смысле, в котором она описана и здесь.

Затем оба Тойнби рассказали, кому они завидуют. Сын завидовал тем, кого хвалят критики, особенно когда они ругали его самого. Отец полагал, что ему нечасто случалось завидовать. Оба видели в зависти препятствие, которое мешает людям заниматься чем-нибудь стоящим. Отец предположил, что они оба не слишком страдали от зависти – не в силу каких-либо личных заслуг, а потому, что им повезло, например, в том, что у них была возможность заниматься любимым делом. В конце Арнолд Тойнби вспомнил, что он завидовал способности французов продолжать писать даже во время немецкой оккупации<sup>22</sup>.

---

<sup>21</sup> G. H. Theunissen, 'Der Fall Max Bense,' *Die Zeit*, April 24, 1964, p. 9.

<sup>22</sup> A. and P. Toynbee, *Comparing Notes*, London, 1963.

### Глава 3. Завистливый человек и его культура

Ни одна этическая система, никакая народная мудрость, заключенная в пословицах, никакие нравоучительные басни и никакие правила поведения примитивных народов никогда не представляли зависть как добродетель. На самом деле наоборот: человеческие общества – или люди, которые должны были жить в этих обществах, – с помощью самых разнообразных, насколько это возможно, аргументов настойчиво стремились подавить зависть. Почему? Потому что для любой группы завистливый человек – это непременно нарушитель спокойствия, потенциальный саботажник, подстрекатель к мятежу, и, по большому счету, другие не могут его умиротворить. Поскольку абсолютно эгалитарного общества быть не может, поскольку нельзя сделать людей действительно равными и при этом сохранить жизнеспособность сообщества, то завистливый человек – это по определению отрицание основ любого общества. Неизлечимо завистливые люди могут в течение некоторого времени вдохновлять и возглавлять хилиастические, революционные движения, но они в принципе неспособны создать стабильное общество, если, конечно, не согласны поступиться принципом равенства.

Насколько известно, ранняя история человеческой мысли о сфере социальных отношений не свидетельствует о каких-либо иллюзиях относительно природы зависти.

Большинство сообществ развили или усвоили такие обычаи и взгляды, которые позволяют отдельным членам племени быть неравными в том или ином отношении, не страдая в прямом смысле от зависти других.

Этнологический материал показывает, насколько неизбежна проблема завидующего и объекта зависти в любом из аспектов социальной жизни человека. Предполагая в других зависть, член конкретного социального класса на конкретном этапе экономического или политического развития своей страны, индивид в конкретной групповой ситуации, а также каждый человек в качестве частного лица склонен рассматривать свой случай как особый. Он может утешиться: это в природе вещей в том обществе, где он живет. При определенных условиях зависть обязательно проявится.

Однако для того, чтобы осознать, как мало зависть зависит от конкретного различия в статусе и от культурной или политической стадии развития общества, требуется тщательный и подробный анализ этнографического материала. Зависть – одна из неизбежных спутниц социальной жизни человека, и нельзя считать полной никакую антропологическую концепцию, если она избегает этой проблемы.

Тридцать лет назад Ричард Торнвальд писал: «Среди примитивных народов мы находим те же виды и то же соотношение характеров и темпераментов, что и среди нас самих. Они влияют друг на друга, дополняют или отталкивают друг друга. В этой игре характеров индивиды завоевывают влияние и уважение в качестве хороших охотников, искусных танцоров, выдающихся сказителей, удачливых магов, осмотрительных убийц или впечатляющих ораторов. Среди имеющих одинаковый ранг семей внутри племени исключительные личные достоинства могут вызывать неудовольствие и зависть. Появление сильного лидера вызывает антипатию. Например, страшных магов нередко убивают или изгоняют из общины – это примитивная форма остракизма. Именно этой установкой объясняются медленные темпы культурного развития, так как она сопротивляется инновациям»<sup>23</sup>.

---

<sup>23</sup> R. Thurnwald в: *Lehrbuch der Volkerkunde*, ed. K. Th. Preuss, Stuttgart, 1937, pp. 236 ff.

## Есть ли общества, свободные от зависти?

Во всех тех случаях, когда мы обнаруживаем в конкретной культуре институты, которые на первый взгляд не учитывают зависти и ревности, это исключения, не опровергающие сказанного выше. Например, во многих африканских племенах, практикующих полигамию, есть норма, предписывающая мужу проявлять беспристрастность и делить ласки поровну между всеми женами. Супруги Криге ясно показали это на примере племени ловеду, в котором жены, живущие в собственных отдельных хижинах, расположенных полукругом вокруг жилища мужа, всегда тщательно следят, не проводит ли он слишком много времени у одной из них и не выделяет ли он какую-нибудь из них. Если жена обладает мужем, которого она делит с другими женщинами, только от двух до четырех часов в день, она не менее ревниво отстаивает это право, чем моногамная жена, которая может предъявлять права на мужа и не допускать к нему других женщин круглые сутки<sup>24</sup>. Полигамия не исключает ревности, которая является универсальной для человеческих существ.

Так же неправильно говорить об обществе как об относительно независтливом, если в нем, например, нет такого инструмента избегания зависти, как «табу на раскрытие зарплаты». Шведы считают себя завистливым народом, есть даже выражение «шведская королевская зависть»<sup>25</sup>. Однако в Швеции каждому человеку доступны налоговые декларации всех остальных граждан. Там даже имеется частная фирма, которая каждый год составляет пользующийся большой популярностью список: в него включены доходы всех семей, превышающие 3600 долл. в год. Такого типа институты, возможно, представляют собой намеренную эксплуатацию демократической зависти в целях обеспечения честного декларирования налогооблагаемых доходов. Таким образом, если данные, которые в некоторых обществах скрываются ради того, чтобы избежать зависти, в каком-то обществе являются публичными, это не делает такое общество менее завистливым. В США налоговые декларации обычно конфиденциальны. Однако с 1923 по 1953 г. в штате Висконсин существовал закон, позволявший любому ознакомиться во всех подробностях и деталях с налоговой декларацией любого из граждан. И только в 1953 г. права любопытных или завистливых людей были ограничены новым законом, который ввел за доступ к данным плату в 1 долл. И разрешил предоставлять всем желающим только сведения об общей сумме налога, уплаченного другим человеком<sup>26</sup>. А в некоторых штатах демократическая бдительность требовала, чтобы вознаграждение и доходы каждого государственного служащего, вместе с его именем и адресом, ежегодно публиковались в книге, которая была бы доступна в любой публичной библиотеке. Любой, услышавший об этом правиле, мог бы заключить, что американцы не слишком страдают от зависти, потому что в противном случае они не могли бы рекламировать таким образом зарплаты госслужащих. Однако, как можно наблюдать, откровенность финансового департамента нередко приводит к личным конфликтам именно такого типа, которые в других местах стремятся предотвратить установлением табу на раскрытие данных о зарплатах.

---

<sup>24</sup> «...Полигиния... должна создавать внутри собственной структуры специальные взаимоотношения: между мужем и женами, между детьми от разных жен и между женами... Полигинист должен быть предельно предусмотрительным в своих отношениях с женами. Он должен относиться к ним всем строго беспристрастно. Если он захочет сделать подарок одной из них, похожие подарки должны получить все. Если он проводит с одной больше времени, чем с другой, это может быть причиной серьезного разлада в семье. Он должен постоянно взвешивать и балансировать все факторы, чтобы предпочтение, оказанное одной из жен, не привело к проблемам и склокам». Ловеду вполне осознают эту ситуацию. Термин, обозначающий жен одного мужа, в переводе означает «люди, которые поджаривают друг друга». А время от времени существующее напряжение влияет даже на тех жен одного мужа, которые живут в разных деревнях (E. J. Krige and J. D. Krige, *The Realm of a Rain-Queen*, London, 1943, pp. 70 ff.).

<sup>25</sup> F. Rose, *Umgang mit Schweden* (Vol. 12 of the series 'Umgang mit Volkern'), Nuremberg, 1954, p. 13.

<sup>26</sup> *Time*, June 29, 1953.

Чем больше данных предоставляет сравнительная культурная антропология, тем более явным становится то, что мы не можем сделать из факта отсутствия конкретных институтов и типичных практик соответствующий вывод об отсутствии того или иного базового человеческого влечения. Это в особенности относится к зависти. В каждой культуре существуют различные – иногда, разумеется, довольно слабые – механизмы, позволяющие ее представителям ладить друг с другом, несмотря на зависть.

Проверить какую-либо из теорий зависти непросто. Конечно, можно доказать существование мотива зависти там, где имеется специальное упоминание о зависти или беспокойство по ее поводу, и в большинстве языков для нее есть слово. Также если человек хочет, чтобы другие люди имели меньше, чем он, или не имели ничего, вместо того чтобы согласиться с правом других иметь больше, чем он, или если он причиняет другому вред, сам не получая от этого выгоды, то зависть можно как минимум предполагать. Более сложно найти доказательство отсутствия или минимальной роли зависти в какой-либо культуре или в конкретной социальной ситуации. В лучшем случае можно было бы сказать, что кто-либо был способен подавить свою зависть и, следовательно, по доброй воле согласиться с привилегией или преимуществом другого. Однако на практике невозможно категорически заявить, что в данной социальной ситуации или социальном укладе никто из участников не чувствует зависти. При этом если мы поверим человеку, который во время разговора внезапно признается в своей зависти, это будет оправданно, поскольку обычно люди такие чувства скрывают. Однако мы не можем по умолчанию верить кому-либо, кто утверждает, что то или иное не вызвало бы его зависти.

Не более разумен будет вывод о том, что наличие некоторых общественных институтов, таких как майорат или полигамия, свидетельствует об отсутствии зависти или ревности. Довольно часто эти самые обычаи порождают «черную магию» или другие типы поведения, которые показывают, что каждый, кто обижен институционально дозволенным поведением, скажем, отца или супруга, предрасположен к завистливой реакции. Снова и снова мы находим в этнографической литературе рассказы о сыновьях, которые убили своих братьев, обладавших преимуществами по праву первородства, или о первой жене, которая убила вторую или третью, несмотря на полигамность ее племени.

Общественная жизнь была бы невозможна, если бы различные культуры не смогли в разумной степени принудить к сотрудничеству тех, у кого есть реальная причина для зависти или ревности. В конце концов, общество, в котором никогда не было бы причин для зависти, общество полного и постоянного равенства было бы неосуществимо даже в качестве теоретического эксперимента. Так, у некоторых племен отец, особенно если он знахарь, передает свои магические приемы только старшему сыну, к ревнивому беспокойству остальных детей. Однако до тех пор, пока для племени необходима вера в магию, чтобы справляться с угрозами, решение не распылать эту силу, безусловно, разумно. Магия, которая доступна всем, – это не магия. Поэтому вопрос, который мы можем задать, состоит только в том, насколько хорошо или насколько плохо то или иное общество устранило, модифицировало или ограничило зависть в конкретных жизненных сферах. Мы никогда не можем утверждать, что в такой-то и такой-то культуре и такой-то и такой-то социальной ситуации никто из участников не испытывает зависти или ревности. Скорее, некоторые культуры могут с успехом пытаться достичь состояния, в котором значительная часть социальной активности может протекать так, *как если бы зависти не было*.

Каждое общество и каждая культура могут приписывать какой-либо позиции, какому-либо достижению или духовному состоянию (например, экстазу) настолько высокий статус, что неизбежно появятся люди, которые будут считать, что их обделили. Различия и отличительные знаки, которые вызывают зависть, сопутствуют любой социальной жизни. В некоторых обществах источником престижа является обладание и распоряжение собственностью и благами, в

других (в императорском Китае) – формальная ученость, а в индуистской и буддистской культурах – духовное совершенство. Но источником зависти и рессентимента является не только разница в престиже; в большинстве культур, как подчеркивал антрополог Х. Г. Барнетт, есть возможность выделиться для отдельного человека, который тем самым становится причиной зависти, даже когда само по себе его достижение имеет мало или ничего общего с принятой в данном обществе признанной системой престижности – потенциальные причины рессентимента бесчисленны<sup>27</sup>.

Навахо – это самое большое индейское племя, живущее ныне в Соединенных Штатах. Жизнь, которую они влечат в резервации, убога. У навахо нет ничего, что соответствовало бы нашему понятию о «личном успехе» или о «личных достижениях». Кроме того, у навахо не может быть везения или невезения. Человек, который добивается процветания или, по их понятиям, богатства, может достичь этого только за чей-либо счет. Поэтому более обеспеченные навахо постоянно чувствуют давление социума, принуждающее их быть гостеприимными и осыпать других подарками. Богатый навахо знает, что, если он не будет делать этого, «голос зависти прошепчет колдовские слова», которые сделают его жизнь в обществе «напряженной и неприятной»<sup>28</sup>.

Примитивный рыбак также должен считаться с завистью товарищей, даже в случае одного удачного улова. Реймонд Фирт, специалист по островным народам Полинезии, описывает отношения в группе рыбаков:

«Если кто-то вылавливает только одну или две рыбки, а остальным ничего не попадается, он отдает их другим членам команды и ничего не оставляет себе. Если он оставляет рыбу себе и позволяет другим отправиться домой с пустыми руками, то рискует стать объектом порицания. Кто-то может уйти и ничего не сказать, а кто-то другой может уйти и критически заявить: «Он не дал мне рыбу, которая ему попала, а оставил ее себе». Нет никакой ритуальной причины, по которой человек не должен есть свой собственный улов, – такая причина иногда встречается в других сообществах. Этот обычай объясняется рациональными, социальными основаниями. Если человек поймал рыбу сетью в озере, он имеет полное право взять улов себе, потому что «он был один». Вышеописанный порядок действует тогда, когда он является членом команды. Его прямо описывают как «блокирование ревности» (*tepi o te kaimeo*)»<sup>29</sup>.

Практика, которая служит для избежания зависти, может открыто предписываться именно для этой цели племенным обычаем. В других случаях той же цели служит необъяснимое табу. Так, согласно наблюдениям, охотник из племени сирионо (Боливия) не должен есть животное, которое он убил. Если он нарушит табу, то это животное больше никогда не падет от его стрелы. Изначально это табу означало экономное обращение с добычей. Однако примерно уже 20 лет назад Холмберг отмечал, что это правило часто нарушалось<sup>30</sup>.

Сирионо, племя, ведущее крайне скудное существование группами от 15 до 25 человек, демонстрирует несколько замечательных поведенческих черт, которые можно объяснить попыткой избежать зависти соплеменников. Индивид обычно ест один и ночью, потому что он не желает делиться своей добычей с остальными. Если он ест днем, вокруг него немедленно собирается большая толпа людей, не принадлежащих к его семье (в узком смысле). Они смотрят на него с завистью. Хотя он почти никогда ничего не дает им, его это тем не менее раздра-

<sup>27</sup> H. G. Barnett, *Innovations. The Basis of Cultural Change*, New York, 1953, pp. 401 f.

<sup>28</sup> C. Kluckhohn, *The Navaho*, Cambridge (Mass.), 1946; *Navaho Witchcraft* (Papers of the Peabody Museum of American Archaeology and Ethnology, Vol. 22, No. 2, Cambridge (Mass.), 1944); см. особенно p. 68.

<sup>29</sup> R. Firth, *Primitive Polynesian Economy*, London, 1939, p. 282.

<sup>30</sup> A. R. Holmberg, *Nomads of the Long Bow. The Siriono of Eastern Bolivia* (Smithsonian Institution: Institute of Social Anthropology Publication, No. 10), Washington, 1950. Полевые исследования относятся к 1941–1942 гг.

жает. Даже американский антрополог Аллан Холмберг, когда жил с сирионо, усвоил обычай есть в одиночестве<sup>31</sup>.

По большей части сирионо представляют собой свидетельство крайнего индивидуализма, хотя они подчиняются некоторым групповым нормам, зачастую неохотно. Человек, который поделился пищей с родственником, может рассчитывать получить ее в ответ, но практически всегда он должен потребовать этого<sup>32</sup>. Пищей (особенной редкостью является мясо) практически никогда не делятся с членами группы, которые не принадлежат к нуклеарной семье (жена или любимая жена и дети). Сирионо обвиняют друг друга в накоплении запасов пищи, но не могут сделать ничего, чтобы прекратить это<sup>33</sup>. Они постоянно обвиняют друг друга в воровстве пищи. Обычно каждый человек прячет все, что съедобно. Женщины могут даже прятать кусочки мяса в вагине, чтобы не делиться ими. Возвращающийся с охоты прячет добычу за пределами лагеря и присоединяется к группе, всячески демонстрируя неудачу. Ночью он возвращается, иногда вместе с женой, к месту, где спрятана добыча, чтобы съесть убитое им животное<sup>34</sup>. Здесь нет ничего от тесной общины, которая якобы существует у примитивных народов до наступления эпохи процветания – в соответствии с принципом «чем беднее люди, тем больше у них чувство общности». Социологическая теория избежала бы многих ошибок, если бы эти феномены были описаны и по достоинству оценены 100 лет назад. Представление о золотом веке, когда царила гармония, потому что все люди имели одинаково мало, а представления о щедром и теплом общинном духе простых обществ на самом деле по большей части были мифом, и социологи не должны были создавать на его основе набор утопических стандартов для критики их собственных обществ.

---

<sup>31</sup> Op. cit., p. 36.

<sup>32</sup> Op. cit., p. 60.

<sup>33</sup> Op. cit., pp. 60, 61.

<sup>34</sup> Op. cit., p. 62.

## Глава 4. Зависть и «черная магия»

У большинства людей слово «ведьма» вызывает ассоциацию со сказками, «Макбетом» или сожжением ведьм. Нам нужно прояснить некоторые понятия до того, как мы приступим к рассмотрению представлений примитивных народов о ведьмах как о предмете, выражающем всеобщий страх, вызванный завистливыми соплеменниками. В Европе, как и в других местах, «ведьма» первоначально значило что-то вроде бродяги, подозрительного, злонамеренного человека. Связь с дурным глазом, с глазом завистливого человека, возникает рано. С незапамятных времен подозрение в колдовстве или в «черной магии» падало на тех, у кого была причина завидовать – кому-нибудь менее безобразному, чем они сами, тому, что у кого-то хорошие родители, или крестьянину с хорошим урожаем и здоровым стадом и т. п. В конце концов, слезить можно только тех, кому есть что терять: здоровье, красоту, имущество, семью. При попытке эмоционально примириться с проблемой невезения казалось разумным поискать вокруг тех, кто мог бы завидовать.

Во времена процессов над ведьмами в Европе обвиняемыми были именно те люди, которые тем или иным образом вызвали подозрение, что они завистливы и, следовательно, желают причинить вред другим. Постепенно, однако, завистник становился обвинителем, а обвиняемыми – те, кто был красив, добродетелен, горд и богат, а также супруги богатых граждан. Эта двойная роль, которую играет зависть относительно колдовства, так же проявляется и у примитивных народов. Пришлый, калека, человек с любыми недостатками считается подозрительным и ответственным за ущерб. Но тот же самый примитивный человек способен утверждать, что другой член его племени богат, влиятелен, хороший танцор или охотник исключительно потому, что он приобрел с помощью «черной магии» нечто, что должно было принадлежать его соплеменникам.

Описания примитивных народов, живущих в разных частях света, предоставляют массу свидетельств веры в ведьм и занятия колдовством. Это постоянный аспект жизни примитивных обществ. У некоторых племен, например у навахо Северной Америки, азанде в Африке и добуан в западной части Тихого океана, вера в колдовство особенно сильна, но в принципе всюду, где проводились исследования, картина одна и та же.

В своем анализе завистливости Макс Шелер уже сравнил неизлечимого завистника с ведьмой. Он полагает, что рессентимент «никогда не возникает без посредства особого чувства беспомощности». Есть такие социальные ситуации, говорит он, в которых люди, вне зависимости от особенностей их характера, особенно подвержены рессентименту. Шелер видит связь между женским полом и образом ведьмы: «Обычно в такой ситуации оказывается *женщина*, поскольку она слабее и, следовательно, более мстительна и по причине ее личных, неизменных качеств принуждена соперничать из-за мужчин с другими представительницами своего пола. Неудивительно, что мстительные божества, такие, как эвмениды или фурии, этот мрачный выводок змей, первоначально выросли в обществе матриархата, где господствовали женщины. ...Этим может также объясняться то, что у фигуры «ведьмы» нет мужского соответствия»<sup>35</sup>.

Хотя Шелер справедливо заметил и объяснил особенное сродство между «вторым полом», как с горечью назвала его Симона де Бовуар, и завистливой фигурой ведьмы, отклонения, обнаруженные в других культурах, в равной степени показательны.

Так, в английском языке есть слова «колдун» и «волшебник» для обозначения лиц мужского пола. Но англоговорящие этнографы, когда они говорят о таких людях, практически всегда выбирают слово «ведьма», обозначающее лицо женского пола. У примитивных народов ведьмы никоим образом не относятся исключительно к женскому полу: например, индейцы

---

<sup>35</sup> M. Scheler, Das Ressentiment im Aufbau der Moralen, *Gesammelte Werke*, Vol. 3, Bern, 1955, p. 52.

навахо верят, что ведьмами могут стать и мужчины, и женщины, но ведьм мужского пола гораздо больше. Из обнаруженных Клакхоном 222 случаев обвинений в колдовстве 184 касались взрослых мужчин, в том числе 131 – стариков. Все женщины, которых в этом обвинили, тоже были очень стары. Навахо обычно так боятся колдовства старых людей, что они делают все возможное, чтобы ублажить их щедрыми дарами и т. п., даже если речь идет о чрезвычайно антипатичных стариках. Клакхон объясняет это, в частности, тем, что у навахо долгая жизнь считается большой ценностью. Те, кто достигают ее, стремятся ее сохранить, часто за счет более молодых людей. Эти индейцы обычно подозрительно относятся ко всем людям в крайнем положении – очень богатым, очень бедным, знаменитым сказителям, очень старым. Они считают, что злыми духами могут стать только умершие родственники. Чтобы видеть дух покойника, надо принадлежать к его клану<sup>36</sup>.

Степень, в которой над жизнью навахо лежит тень от повсеместного присутствия ведьм, сравнима лишь с их нежеланием это обсуждать. Белые люди иногда проводили среди них годы и не узнавали ничего конкретного о значении и распространенности этой культурной особенности. Даже те навахо, которые полностью эмансипировались от остальных аспектов религии своего племени, все равно боятся ведьм<sup>37</sup>.

Некоторые антропологи видят в вере в колдовство полезный предохранитель, понятный и желательный институт, с помощью которого регулируется напряжение в обществе. Однако Клакхон считает, что деструктивное и репрессивное влияние этих идей сильно недооценивалось и что они в гораздо большей степени порождают робость и ограничивают социальные взаимоотношения, чем создают возможность для здоровой разрядки агрессивных чувств<sup>38</sup>.

---

<sup>36</sup> С. Kluckhohn, *Navaho Witchcraft*, pp. 15, 59.

<sup>37</sup> С. Kluckhohn, *The Navaho*, pp. 128 f.

<sup>38</sup> С. Kluckhohn, *Navaho Witchcraft*, p. 68.

## Зависть и подозрения в колдовстве

Клакхон не оставляет места для сомнений в непосредственной связи зависти с подозрениями в колдовстве. Среди навахо человек становится ведьмой (унаследовав это искусство от одного из родителей), «чтобы мстить, чтобы умножать богатства или просто причинять зло без причины – чаще всего из зависти»<sup>39</sup>. Особым видом колдовства, безумным колдовством является «черная магия», направленная в основном против тех, кто процветает. Один навахо так описал ее Клакхону: «Это когда они видят, что ты все время получаешь все самое лучшее. Хорошие дети, хорошая жена. Этот человек оттуда, этот плохой человек может тогда додуматься: «Мы разрушим этот дом»»<sup>40</sup>.

Хопи, другое индейское племя, имеет репутацию очень мирного. В их культуре высшим благом считается социальная гармония. Но когда хопи хочет объяснить болезнь, смерть и подобные им несчастья, он, как и навахо, говорит, что среди его соседей есть ведьмы.

Индейцы хопи знают об опасности, которую представляет собой зависть. Их главное правило – никогда не бахвалиться и не хвастаться. Люди могут украсть вещи хвастуна и начать колдовать<sup>41</sup>. Идеальный хопи, по сообщениям нескольких информантов, осуждает зависть как бесполезную эмоцию. Предполагается, что он прогоняет завистливые мысли<sup>42</sup>. Хопи считают достойным зависти то же, что и другие: «Человек завидует другому, потому что у того больше денег и лучше дом»<sup>43</sup>. Или: «Твое сердце болит из-за человека, который имеет больше, чем ты. Ты говоришь: «Это должно принадлежать мне»». В языке хопи есть слово *unangtutuiqa*, которое буквально означает «у него болит сердце» и переводится американскими этнологами «завистливый, ревнивый»<sup>44</sup>. Индейцы зуни разделяют с хопи отвращение к конкуренции и открытой агрессии и жертвуют личностью ради коллектива. Но это не устраняет зависть. И очень бедных, и очень богатых зуни могут подозревать в колдовстве. Постоянная угроза оказаться обвиненным в колдовстве служит для поддержания социальной комфортности. Неоднократно отмечалось сходство между европейскими историями о колдовстве и историями зуни.

Обманутого мужа или любовника в легендах зуни описывают не как человека, дышащего мезью, исполненного ненависти к сопернику, а как того, кому нестерпимо то, что он один должен быть несчастен: все племя, все его члены, виновные и невинные, должны разделить его участь. В сказаниях зуни прямо говорится, что лишившийся счастья муж желает, чтобы никто другой не был счастлив. И когда зуни, который думает, что его обманули или что с ним несправедливо поступили, погружается в мечты, он обычно грезит о том, чтобы другие страдали так же, как он. Покинутая жена может желать, чтобы заклятые враги ее племени, апачи, напали на деревню и разрушили ее<sup>45</sup>.

В Северной Америке были некоторые племена индейцев, у которых этнологи обнаружили на редкость мало общего страха перед колдовством, но которые тем не менее считали, что главные ценности их жизни находятся под угрозой. Например, жившие в открытых прериях команчи были воинственным народом, а роль агрессивного воина отводилась мужчинам от 20 до 45 лет. Если старому человеку не удавалось успешно адаптироваться к образу жизни мирного старца, его подозревали в завистливой магии. Его даже могли убить родственники кого-

<sup>39</sup> C. Kluckhohn, *Navaho Witchcraft*, p. 15.

<sup>40</sup> Op. cit., p. 111.

<sup>41</sup> R. V. Brandt, *Hopi Ethics*, Chicago, 1954, p. 328.

<sup>42</sup> Op. cit., pp. 143, 148.

<sup>43</sup> Op. cit., p. 156.

<sup>44</sup> Op. cit., p. 129.

<sup>45</sup> Ruth Benedict, in 'An Anthropologist at Work, Writings of Ruth Benedict,' ed. by Margaret Mead, Boston, 1959, p. 234 (from *Zuñi Mythology*, Vol. 1, New York, 1935).

либо, кто подозревал его в колдовстве. Понятно, что команчи вообще благоволили в качестве вождей тем, кто *не* особенно отличился воинскими подвигами в юности и поэтому вряд ли будет сожалеть о своей прошедшей молодости.

В индейских культурах Центральной Америки зависть и алчность обычно рассматриваются как аномалия или преступление. Индейцам известна вызванная магией болезнь, которую насылают завистник и которую они называют *envidia*. Ее жертва имеет полное, признаваемое общиной право уничтожить ее источник, убить врага, если его удастся обнаружить. По этой причине невозможно себе представить, чтобы кто-нибудь открыто признавался, что он кому-нибудь завидует<sup>46</sup>.

Работа Эдварда Эванса-Притчарда о колдовстве и «черной магии» у африканского народа азанде считается одним из наиболее достоверных исследований этих явлений. Его наблюдения и выводы полностью согласуются с общей теорией зависти, которую мы наметили в этой книге. Он неоднократно описывает постоянную обеспокоенность азанде завистью со стороны других и вытекающее из этого их поведение. Система ценностей азанде, их культура, их верования осуждают завистливых людей. Как и у нас, у них есть представление о джентльмене – уважаемом, честном и достойном доверия человеке. Он способен решительно защитить себя и может предпринимать жесткие действия против всех тех, кто любым способом причиняет вред ему, его семье и его друзьям, и не должен проявлять ложную скромность. Однако его важной чертой является то, что он не завидует окружающим<sup>47</sup>.

Пословицы этого племени очень похожи на европейские: «Зависть и ревность могут убить даже самого сильного человека», «впереди идет злоба, за ней следует черная магия». «Сначала – алчность, а за ней следует колдовство». Эти и другие моральные пороки всегда приводят в качестве предпосылки *mangu*, «черной магии», зависть<sup>48</sup>. Родители азанде постоянно учат детей не быть злобными, завистливыми, ревнивыми и не радоваться несчастьям других. Вероятно, мало какой из примитивных народов до такой степени осознает опасность зависти, как азанде. Если кто-то дурно отзывается о соседе без очевидной причины, его сразу начинают считать завистливым. Но не всякий завистливый человек становится ведьмой. Многие проявления зависти, которые вызывают страх в качестве потенциальной предпосылки менее серьезного типа *mangu*, тем не менее считаются относительно мягкими и не ведут к наказуемым проступкам. Однако остерегаются каждого, кто считается завистливым, и таких людей перестают звать на общинные праздники.

Азанде проводят очень четкое различие: *mangu* как таковая не является причиной преступления; это лишь энергия, позволяющая удовлетворить зависть, принося вред другим<sup>49</sup>. Они верят, что ведьмой может стать любой человек. Никто не может быть уверен ни в ком другом. А поскольку никто не может знать, подозревают его или нет, на публике зависть следует всегда сдерживать<sup>50</sup>. Эванс-Притчард считает эту веру чрезвычайно благотворной для социума. Поскольку азанде всегда видят в любом соседе потенциальную ведьму, завистливый человек может отвести от себя подозрения, только взяв свою зависть под контроль. Но с другой стороны, те, кому он завидует, тоже могут быть ведьмами, желающими ему зла. По этой причине он также должен быть осторожен<sup>51</sup>. Ведьмами считаются не только люди с физическими

<sup>46</sup> J. Gillin, *The Culture of Security in San Carlos. A Study of a Guatemalan Community of Indians and Ladinos*, New Orleans, 1951, pp. 122, 124.

<sup>47</sup> E. E. Evans-Pritchard, *Witchcraft (Mangu) among the Azande (Sudan Notes and Records, Vol. 12)*, Khartoum, 1929, pp. 163-249, 215.

<sup>48</sup> Op. cit., p. 212.

<sup>49</sup> Op. cit., p. 215.

<sup>50</sup> Op. cit., p. 220.

<sup>51</sup> E. E. Evans-Pritchard, *Witchcraft, Oracles and Magic among the Azande*, Oxford, 1947, p. 117.

недостатками, но и те, кто обычно недружелюбен, раздражителен, нечистоплотен, сварлив и скрытен<sup>52</sup>.

Заклинания, которые использует азанде для защиты от колдовства, всегда упоминают о зависти какого-нибудь другого человека, и ему обычно совершенно ясно, что вне зависимости от его достижений и уровня его процветания всегда найдутся те, кто станет завидовать его имуществу, его происхождению, внешности, его искусству охотника, певца или оратора и по этой причине будет стремиться его погубить<sup>53</sup>.

Эванс-Притчард сравнивает представления азанде о зависти-колдовстве с нашим концептом везения и невезения. Если мы ничего не можем поделать с обрушившимся на нас несчастьем, мы утешаем себя безличным: «Просто не повезло». Азанде видят причину в *tangu*, которая исходит от конкретного человека<sup>54</sup>.

---

<sup>52</sup> Op. cit., p. 112.

<sup>53</sup> Op. cit., pp. 206 f.

<sup>54</sup> Op. cit., p. 148.

## Враг среди нас

В своем исследовании колдовства у восточноафриканского племени амба, озаглавленном «Внутренний враг» («The Enemy Within»), Э. Х. Уинтер проводит следующее различие: в то время как ведьмы существуют только в воображении амба, для европейца-наблюдателя нет никаких сомнений, что среди амба действительно есть такие, кто практикует «черную магию», т. е. занимается колдовством с целью нанести ущерб соплеменникам. Для амба основное различие между ведьмой и колдуном связано с мотивацией их деятельности. Колдунами движут нормальные мотивы – зависть, ревность и ненависть. Их вызывают обстоятельства повседневной жизни, социальные ситуации, порождающие чувство зависти. Поэтому амба понимают тех, кто занимается магией, хотя, разумеется, они осуждают ее.

Ведьмы, с другой стороны, приносят людям всевозможные напасти оттого, что они жаждут человеческой плоти, и это желание для нормальных амба непостижимо. Уинтер предлагает следующую аналогию: колдун, убивший своего родственника, соответствует обычному убийце в нашем обществе, в то время как ведьма соответствует патологическому убийце – маньяку, мотивы поведения которого для нас недоступны. Эта аналогия нам кажется неправильной, поскольку все исследования африканского колдовства показывают, что завистливый человек (колдун) действительно желал бы принести вред жертве, которой он завидует, но при этом обычно он не ожидает получить то, чему он завидует, – вне зависимости от того, вещь это или физическое качество другого. Мы можем приводить примеры до бесконечности, ибо любая культура видит вознаграждение завистника либо в удовольствии лишить чего-то человека, которому он завидует, либо в том, чтобы «наказать» этого человека за то, что он владеет неким преимуществом, при условии, что это преимущество нельзя разрушить (например, если это слава, заслуженная героическими деяниями). Однако амба и Уинтер, их толкователь, могут быть совершенно правы, полагая, что человек становится колдуном, только если его зависть вызвана чем-то конкретным. При определенных обстоятельствах человек может прибегнуть к магии только один раз в жизни. Он не является постоянной и всеобщей опасностью, в отличие от ведьмы, чей каннибализм представляет угрозу для каждого. От ведьмы не может защититься никто. «По крайней мере теоретически человек может защититься от колдуна (завистливого человека), последовательно избегая возможностей вызвать недовольство или ревность других» – или, как сказали бы мы, избегая зависти<sup>55</sup>.

Исследуя колдунов Северного Сукумаленда (Танганьика, Восточная Африка), Р. Э. С. Тэннер имел возможность наблюдать специфическую динамику зависти в колдовстве<sup>56</sup>. Сукума считают «черную магию» намеренным, сознательным преступлением. Колдун ни в коем случае не рассматривается как злодей, который произвольно наносит удары человечеству; скорее им владеют жадность и зависть. Он надеется на материальный выигрыш от своего колдовства. И опять то, что колдуна подозревают в том, что он человек, чью зависть невозможно умиротворить, явствует из того, что община часто вынуждает его покинуть ее, прибегая к остракизму. Иногда тревога в связи с тем, что может совершить из зависти такой человек, может даже приводить к суду Линча. Похожие случаи наблюдались в других культурах, например в Центральной Америке, где заподозренных в зависти-магии или осужденных за нее изгоняют.

В языке сукума слово «магия», *bulogi*, происходит от глагола «бояться». Тэннер подчеркивает, что сообщество сукума не одержимо колдовством. Но если с кем-то случается несча-

<sup>55</sup> E. H. Winter, 'The Enemy Within,' *from Witchcraft and Sorcery in East Africa*, ed. John Middleton and E.H. Winter, London, 1963, pp. 280 f.

<sup>56</sup> R. E. S. Tanner, 'The Sorcerer in Northern Sukumaland, Tanganyika,' *The South western Journal of Anthropology*, Vol. 12, pp. 437 ff.

стве, он всегда задумывается, не было ли у кого-нибудь из его родственников или соседей причины использовать против него колдовство. Среди сукума, как и во многих других местах, колдовство практикуется только в ситуациях близкого родства и соседства. У них есть примечательная склонность обвинять в колдовстве людей успешных и процветающих. Как объясняет Тэннер, однажды племенной маг и вождь совместно выдвинули обвинение в магии и стали приводить доказательства, в то время как «на самом деле это было политическим актом, основанным на ревности».

Итак, в каждом обществе следует считаться по крайней мере с двумя возможными тенденциями и проявлениями зависти: малоимущий или не очень богатый человек может быть охвачен завистью к родственникам или соседям и заняться деструктивной магией и поджогами. Жертва и другие более или менее заинтересованные лица могут объяснять это завистью. По мере того как подозрения растут, каждый член сообщества – и богатые, и просто благополучные – начинает бояться неизлечимо завистливого человека. В конце концов его могут изгнать. Опасность для группы лежит в деструктивной ненависти индивида-колдуна.

Ситуация может быть обратной, и в этом случае социальное напряжение происходит из зависти, которую несколько человек чувствуют к одному человеку, который может быть богаче, популярнее и успешнее, чем они. Поэтому большинство распространяет слух о том, что этот счастливчик обязан своим успехом незаконному колдовству. Тэннер упоминает о широкоизвестном в Сукумаленде случае: одного вождя заподозрили в том, что он использует для работы на полях духов мертвых соплеменников, потому что тех живых людей, кто там работал, было недостаточно для объяснения таких высоких урожаев. Тэннер справедливо описывает это как проявление зависти к успеху или умению, а не как выражение оккультных верований.

Так же как и большинство других конкретных полевых исследований, книга Тэннера не может предложить нам теорию, основанную на описанных им феноменах. Универсальность такого колдовства не может быть основана просто на вспыхивающей время от времени ненависти. Автор выражает свое согласие с популярной ныне теорией сдерживаемых эмоций, которые не находят законного (например, оргиастического) выхода. В связи с этим он предполагает, что до контакта с европейцами и европейским судопроизводством злых колдунов было гораздо меньше, чем сейчас. Поэтому уход в деструктивную магию он объясняет, как бы извиняясь, реакцией на колонизацию и давление белой администрации. Однако я полагаю, что рост магии, связанной с завистью, о котором известно только из воспоминаний старых членов племени, может быть связан с появлением европейцев исключительно в том смысле, что колонизация впервые принесла племенам правление рационального закона и тем самым впервые создала такую социально-экономическую ситуацию, в которой стал возможен какой бы то ни было персональный успех и, следовательно, причина для зависти.

## Ловеду

В своем описании африканского народа ловеду, и конкретно в главе о колдовстве и «черной магии», Криге приводят много наблюдений, в которых ясно различим элемент зависти. Если человек в этом племени заболевает, ему тут же приходит в голову мысль о возможном колдовстве, особенно если он был в конфликте с кем-то или знает, что у него есть враг. Человек, известный своей раздражительностью, или кто-то, кто не пользуется популярностью, будет первым кандидатом на то, чтобы нести ответственность за любое зло, которое может с кем-либо случиться.

«Человек с неприятным лицом очень часто имеет репутацию ведьмы. Также ведьмой могут считать очень старого человека, который живет так долго оттого, что отдает жизни своих более молодых родственников вместо своей собственной. Так же как людей, имеющих повод для недовольства, подозревают в колдовстве, так и про успешных людей – тех, кто собирает более богатый урожай, успешных охотников, тех, кого выделяют хозяева-европейцы, – думают, что их могут в первую очередь околдовать»<sup>57</sup>. То, что успех может приписываться колдовству, Криге рассматривают просто как проекцию.

Вероятно, здесь можно прибегнуть к обобщению. Очевидно, что примитивный человек – а ловеду можно рассматривать в качестве представителей сотен других примитивных народов – считает нормой общество, в котором положение каждого всегда является ровно одинаковым. Им владеет то же самое стремление к равенству, которое проявляется в политической жизни современных обществ. Но реальность всегда иная. Поскольку он не может понять эмпирические причины фактического неравенства, он объясняет любое отклонение в обе стороны от предполагаемой нормы, т. е. от эмоционально приемлемого для него общества равных, как результат сознательных и злонамеренных действий соплеменников. Это подозрение растет с увеличением степени тесноты отношений.

Криге анализируют 50 случаев колдовства, которые они наблюдали. Доминирующие мотивы – это зависть и ревность. Только 15 случаев произошли не между родственниками; из них только 5 были связаны с сексуальной ревностью (например, стремлением покинутой женщины отомстить), остальные 10 были связаны с ревностью и раздражением, порожденными экономическими и социальными различиями. Любая бросающаяся в глаза вещь, например швейная машинка, купленная соседом в городе, способна пробудить зависть и, следовательно, «черную магию». Зависть ведьм также вызывало умение водить машину, найти работу в городе или умение особенно хорошо танцевать. Очень часто речь шла о сложном чувстве ревности, в котором соединялись экономические и социальные мотивы. Криге упоминают следующие причины для зависти: статус, престиж, личная привлекательность, выкуп за невест, распределение имущества и доход от скота<sup>58</sup>.

Все донаучные тексты о феномене зависти, например пословицы, обязательно подчеркивают социальную близость между завистником и объектом его зависти. Этот фактор также явно виден в материале Криге. Родственники и соседи не просто чаще всего вовлечены в случаи колдовства – считается, что околдовать незнакомого человека исключительно трудно. Ловеду считают, что только мать не может нанести своим детям вреда колдовством, так же как и они ей. И это как раз те отношения, в которых появление зависти наименее вероятно.

Преувеличенная скромность, чрезвычайно типичная для англичан и распространенная в китайской культуре, является также обычаем у ловеду. Когда кто-нибудь возвращается домой из поездки в другой район, соседи приветствуют его вопросом «Что они там едят?» или (выда-

---

<sup>57</sup> E. J. Krige and J. D. Krige, *The Realm of a Rain-Queen*, London, 1943, p. 269.

<sup>58</sup> Op. cit., pp. 264 ff.

вая зависть) «Что они скрывают от нас, эти люди, у которых ты был?». Неизменный ответ на это: «Они голодают» – даже если на самом деле они процветают и проявили королевское гостеприимство. Люди боятся даже того, что их избыточное трудовое рвение возбudit подозрения, что они стремятся к успеху. Если кто-нибудь проходит мимо поля, на котором работает женщина или мужчина ловеду, и замечает: «Трудишься, да?» – они всегда отвечают: «Да что ты, мы ничего не делаем»<sup>59</sup>.

Умный ребенок, который рано взрослеет, считается у ловеду будущей ведьмой. Они проводят жизнь в постоянном страхе перед завистью. Имущество не добавляет престижа<sup>60</sup>. В обществе ловеду нет социально-экономической стратификации. Культура, т. е. совокупная система норм, этого племени семьи банту демонстрирует разнообразные глубоко укорененные запреты, причины которых можно проследить непосредственно до интенсивной взаимной зависти и которые ясно демонстрируют, каким именно образом они ограничивают развитие<sup>61</sup>.

---

<sup>59</sup> Op. cit., p. 18.

<sup>60</sup> Op. cit., p. 290.

<sup>61</sup> Op. cit., p. 286.

## Конкуренция невозможна

На Криге произвела особенно большое впечатление невозможность конкуренции между ремесленниками. Нередко один гончар рекомендует клиенту товары другого гончара. Бесплезно пытаться заставить ремесленника работать быстрее угрозой поручить работу кому-нибудь другому. Даже если какому-нибудь ловеду срочно нужны деньги, чтобы заплатить налоги, он отказывается от занятий, приносящих доход. Он также всячески избегает открыто сравнивать себя с другими. На самом деле его язык не предоставляет для этого инструментов – например, сравнительных форм. Очень трудно добиться от него хоть какого-либо мнения по поводу сравнительных достоинств товаров, индивидуальных достижений или других культурных атрибутов. В отношении к вещам, используемым в быту, целью является равенство с другими, как подчеркивают Криге. Широко распространено выражение «Что ты от меня скрываешь?». Криге толкуют его значение так: «Разве мне не причитается та же доля твоих щедрот, что и остальным?» Даже когда ловеду молят о помощи или о какой-то услуге *собственных* предков, они должны сказать «но только в той же мере, что и всем остальным»<sup>62</sup>. Если жители одной деревни пережили оспу, а жители другой деревни умерли, то единственное объяснение этого у ловеду – колдовство выживших<sup>63</sup>.

В культуре, не способной ни на какую форму конкуренции, время не значит ничего. Для обозначения медлительности, отсутствия спешки и суеты используется то же слово, что для обозначения добродетели или чего-то хорошего.

Однако очень важно не отождествлять суеверия примитивного человека с хроническим состоянием зависти, в котором он пребывает, и не объяснять одно другим. Склонность жалеть себя, созерцая превосходство или преимущество другого, в сочетании с неопределенной верой в то, что другой является причиной депривации, распространена и среди образованных людей в наших обществах, хотя уж им-то следовало бы это осознавать. Вера примитивных народов в «черную магию» мало отличается от современных идей. Так же как социалист верит, что работодатель его обкрадывает, а политик из развивающейся страны верит, что его обкрадывают развитые страны, так же примитивный человек верит в то, что его обкрадывает сосед, перенося часть его урожая на собственные поля с помощью «черной магии».

Так или иначе, человеческий мотив зависти может изначально пронизывать каждый отдельный акт восприятия на каждой исторической стадии понимания мира и подчеркивать те проявления, которые подтверждают подозрения завистливого человека. Однако если бы у каждого человека не было бы базовой тенденции к завистливым сравнениям, то «черная магия» зависти не возникла бы с неизбежностью из идеи магии, даже в случае примитивного человека. Завистливый человек создает средства отомстить за себя объекту своей зависти. Он всегда будет стремиться устроить свой мир так, чтобы он питал его зависть.

Природа средств, избранных, чтобы повредить процветанию другого, не позволяет доказать, что их использовали из зависти. Когда примитивный человек использует «черную магию» оттого, что кто-то принес вред члену его семьи, он действует на основании законного чувства возмущения нарушением правил. Советник правительства, по рекомендации которого парламент вводит специальный налог на отдельные предметы роскоши или на провоцирующие зависть виды дохода, может искренне верить в экономическую разумность своих рекомендаций. Поэтому было бы неправильно считать, что в тех случаях, когда для того, чтобы причинить вред соседу или явным образом из зависти используется – примитивным ли человеком или крестьянином из относительно развитой страны – «черная магия», то речь идет только о

---

<sup>62</sup> Op. cit., p. 287.

<sup>63</sup> Op. cit., p. 270.

достойных сожаления последствиях суеверий, которые может изгнать просвещение. Ложная посылка, что выигрыш одного человека неизбежно связан с потерями для другого, все еще разделяется некоторыми современными экономическими теоретиками. Хотя они и не используют «черную магию», они часто прибегают к не менее абсурдным методам, например, таким, как специальный налог, который в конце концов ухудшает положение как раз тех людей, для помощи которым вводился.

С другой стороны, имеет место неправильное понимание внешних факторов, когда человек воспринимает любое неравенство по сравнению с другим как уменьшение собственного благополучия с вытекающей из этого завистью, которая как минимум частично основана на неверном понимании причин неравенства. Но и примитивный человек может завидовать соседу, не прибегая к искажающей интерпретации в виде магии. Колдовство для него – просто наиболее подходящее средство принизить кого-либо из зависти. И примитивный человек, который стремится причинить вред объекту своей зависти посредством иррационального ритуала (возможно, также с помощью яда), и крупный чиновник, который тихо саботирует продвижение подчиненного по служебной лестнице оттого, что втайне завидует ему, действуют на основании одних и тех же мотивов. Их отличают только их методы.

## **«Черная магия» по отношению к незнакомцам: зависть к более легкому будущему других**

Примитивный человек, а иногда и менее примитивный человек, использующий «черную магию», чтобы сделать для других ситуацию в равной степени неприятной; богатый отец или опекун, объясняющий свою скупость тем, что студенческие годы детей должны быть такими же нищими, как у него; фабричный менеджер, начальник департамента, совет директоров, противящиеся кондиционированию цехов или приобретению более удобного оборудования на том основании, что, когда они начинали, ничего этого не было – у всех этих иррациональных проявлений спартанства в основании лежит одно и то же стремление. Кто-то, с кем они знакомы, или, довольно часто, кто-то, с кем они не знакомы, должен страдать так же, как страдали они сами в свое время. Действительно, пословица гласит, что разделенные невзгоды уменьшаются вполнину. Однако настоящий товарищ в невзгодах – это тот, кто переносил их тогда же, когда и мы, и не вследствие наших действий, а добровольно или в результате внешних обстоятельств. Если кто-то, просто чтобы смягчить свои воспоминания о каком-либо неприятном опыте, например о тяжелом экзамене или противной работе, из *Schadenfreude* [злорадства] принимает решение создать такие же трудности в будущем другого человека, он возвышает свою зависть до статуса Богини Судьбы. Однако под этот разряд не подпадают случаи, когда старший по объективно убедительным воспитательным мотивам (которые служат не просто для того, чтобы замаскировать зависть) навязывает что-либо тяжелое более молодому человеку с целью проверить его или закалить физически и духовно. Можно также понять настоящих любителей гор, которые пытаются помешать постройке фуникулера на самых красивых вершинах, потому что, по их мнению, только тот человек, который бросил вызов опасностям и трудностям восхождения, заслуживает того вида, который открывается в его конце. Здесь может проявляться ревность, но вряд ли зависть. Но человека, применяющего колдовство против незнакомца только потому, что в противном случае у того может быть более легкая жизнь, можно встретить в самых разных уголках мира и в самых разных культурах, причем часто его земляки специально указывают на типичность такого поведения; постоянное воспроизводство этого типа приводит к постановке фундаментального вопроса о том, какое человеческое влечение или какие мотивы с этим связаны, особенно с учетом того, что следы такого поведения время от времени можно заметить у наших благополучных современников.

По нашему мнению, это типично для базовой установки, на которой строятся другие, более сложные процессы зависти. Существование у человека такого базового импульса, независимого от его материальной ситуации в абсолютном выражении и направленного против кого-то (может быть, даже против незнакомца или чисто гипотетического персонажа), заставляет сомневаться в том, оправданно ли вообще утверждение, что объект зависти несет за нее ответственность (как утверждает, в частности, А. Рюстов). В нашем собственном обществе вандал, который, например, разбрасывает на дороге гвозди, потому что не выносит водителей автомобилей, может действовать под влиянием специфического рода зависти. Вполне осмысленно, что когда некоторые мечтают о прекрасной машине, они говорят себе: «Ну что ж, если я не могу ее иметь, по крайней мере я могу испортить удовольствие тем, кто может». Но примитивный человек, который только что испытал лишения или избежал опасности и хочет с помощью магии навлечь их на других, ни в коей мере не был спровоцирован своими жертвами. Он хочет утянуть других (которые, конечно, могут быть и его личными знакомыми) вниз, к тому уровню существования, на котором он сам одно время находился. Если в принципе существуют некоторые формы зависти, имеющие хоть какой-то «прогрессивный» элемент, то на этом конкретном действии лежит отпечаток репрессалий. «Раз я не могу отомстить судьбе за мои страдания, да и вообще, в моей культуре нет самого понятия “судьба”, на которой лежит

вина за мою печальную участь, то я найду какого-нибудь другого человека и буду желать, чтобы на него обрушились такие же тяготы».

Классическое описание «черной магии» зависти дал Карстен на основании своих наблюдений за индейцами дживаро (хиваро): «Когда индейцы пытаются вызвать дождь магическими средствами, они почти всегда делают это исключительно из вредности, чтобы разозлить соплеменников или нанести им ущерб, особенно когда те путешествуют по реке. Когда в 1917 г. я возвращался из длительной речной экспедиции к ашуарам в среднем течении Пастасы, меня поразили ливни, которые продолжались неделями, так что уровень воды в Бобонасе повысился и сделал путешествие вверх по реке чрезвычайно тяжелым для моей состоявшей из индейцев команды. Когда мы наконец подошли к Канелосу, один из моих индейцев сказал, что он сделает так, чтобы дожди продолжались – пусть другим путешественникам приходится так же тяжело, как и нам»<sup>64</sup>.

Возможно, нет зависти более чистой, чем зависть, обращенная на тех, кому, как мы считаем, достанется меньше лишений, страха и т. п., по сравнению с теми, которые мы недавно испытали и наконец преодолели. В этом случае завистнику нет совершенно никакого вреда от выигрыша других, который выражается в облегчении их жизненных обстоятельств. Исключительно память о собственном тяжелом прошлом заставляет его завидовать лучшей участи других. Этот род зависти, который сильно сдерживает прогресс общества, также встречается между поколениями одной семьи: отцы недовольны тем, что сейчас жизнь куда благосклоннее к их детям, чем это было во времена их юности. Такие всплески раздражения в семьях можно наблюдать и в промышленно развитых государствах Запада, и в большинстве примитивных племен, где молодое поколение получило некоторые преимущества за счет контакта с европейцами.

---

<sup>64</sup> R. Karsten, *The Head-Hunters of Western Amazonas. The Life and Culture of the Jivaro Indians of Eastern Ecuador and Peru* (*Societas Scientiarum Fennica. Commentationes Humanarum Litterarum*, Vol. VII, No. 1), Helsinki, 1935, p. 452. Между 1917 и 1928 гг. И. Карстен провел у этих племен три года.

## Зависть между поколениями

Традиция, с фатальным результатом для намеренных инноваций, утверждает: то, что было достаточно хорошо для отца, будет достаточно хорошо и для сына. Здесь мы имеем конфликт между поколениями. Старшие члены группы обычно негативно относятся к инновациям, которые апробируют или инициируют молодые люди; их чувства возникают из сравнения, которое сопровождается завистью или ревностью. Когда сын выбирает ту же профессию, что отец, или становится партнером в той же самой фирме, можно применить термин «ревность». Там, где инновации связаны с ростом престижа или комфорта и сын или какой-то представитель младшего поколения пробует ввести их в области, в которой отцы никоим образом не способны утвердить свой авторитет, больше подходит термин «зависть»<sup>65</sup>. То, что в некоторых случаях надо учитывать родительскую зависть к образовательным возможностям детей, было обнаружено в ходе последних исследований неиспользуемых образовательных возможностей.

Конечно, бывали и такие люди старшего поколения (в том числе отцы), которые глядели на предложенное молодым человеком новшество с доброжелательной улыбкой, поощряли и даже продвигали его. Если бы таких исключений из традиционных правил социального контроля не было, инноваций было бы меньше. Но иногда даже в случаях, когда старший объективно помогал младшему пробить свои новые идеи, в его поведении был различим оттенок досады.

Каждому понятно, что старшее поколение воздвигает препятствия на пути молодых из зависти к чужой славе. Похожие мотивы играют роль тогда, когда предложенная младшим инновация (открытие чего-либо или просто усвоение нового) скрывает воображаемый упрек старшему, который не додумался до нее сам. Однако мы проникаем в более глубокие слои эмоциональной жизни, когда пытаемся понять, почему старшее поколение, держа младших в спартанских условиях, старается запретить или принизить те вещи или институты, с которыми связано увеличение комфорта.

Между тем жестокие ритуалы инициации, распространенные в большом количестве примитивных племенных обществ и завершающие стадию детства, могут быть поняты как выражение общей экзистенциальной зависти, которую осознающие свой возраст члены племени чувствуют по отношению к тем, чья жизнь только начинается<sup>66</sup>.

---

<sup>65</sup> См., например: Franz Hess, *Die Ungleichheit der Bildungschancen*, Olten and Freiburg i. Br., 1966, pp. 155 f. Также: Willy Strzelewicz and others, *Bildung und gesellschaftliches Bewusstsein*, Stuttgart, 1966, p. 606.

<sup>66</sup> Например, некоторые авторы (Fox, Merker) заметили у африканского племени масаи, что члены одного поколения чрезвычайно ревниво относятся и к старшему, и к более младшему поколению. В частности, Ральф Линтон (Ralph Linton) однажды обратил внимание на то, что возрастную группу, находящуюся на грани перехода в статус «стариков», подталкивает к этому рубежу новое поколение вступающих во взрослую жизнь подростков. Поэтому они чрезвычайно жестоки к молодым во время инициационных ритуалов.

## Глава 5. Развивающиеся страны: барьер зависти

Будущее, единственная область, где пожинаются плоды развития, открыто для подхода, основанного на сотрудничестве, для использования людьми, способными обмениваться идеями, знаниями, желаниями и координировать их. Но это возможно только тогда, когда страх перед завистью другого, перед возможным саботажем или злыми чарами с его стороны до известной степени преодолен. Никто в принципе не может иметь рациональных ожиданий по отношению к будущему, если у него нет реалистичного представления о том, каким может быть это будущее; но такой прогноз невозможно сделать, если каждый член группы старательно скрывает *свой* взгляд на будущее. Также внутри группы не могут сформироваться взгляды, стимулирующие социальное и экономическое развитие, если отдельные члены группы не способны в ходе искреннего обмена мнениями сравнивать, взвешивать и синхронизировать разные картины будущего. Однако именно этому мешает вечный страх того, что практически каждый, и в частности наш ближайший сосед, – это потенциальный завистник и что лучший способ защиты от него – изобразить полное равнодушие к будущему.

Жесткий харизматический лидер при определенных обстоятельствах может навязать другим *свои собственные* взгляды на будущее – ненадолго и при наличии внешней опасности (хотя были случаи, когда даже явной опасности было недостаточно, чтобы преодолеть запрет на совместную деятельность, вызванный завистью). Поскольку лидер не может делать всего сам, исполнение всего предприятия страдает от взаимных подозрений, обуревающих его сторонников.

## Институционализируемая зависть

Этот феномен выделил и описал Эрик Волф, специалист по южноамериканским крестьянским культурам и сельским сообществам. Он говорит об «институционализированной зависти», которая проявляется, например, в злословии, «дурном глазе», занятиях «черной магией» или страхе перед ней и других подобных феноменах. Волф цитирует других специалистов по этим сообществам – Оскара Льюиса, Джона Гиллина и Клайда Клакхона – отвергая романтическую концепцию, согласно которой общий коммунальный дух сельских общин и высокая степень «равенства» их жителей ведут к всеобщей доброжелательности.

«Институционализируемая зависть» (насколько я знаю, Волф – единственный, кто использовал этот концепт) или всеобщий страх перед ней означают, что в общине мало возможностей для индивидуального экономического развития и нет контакта с окружающим миром, посредством которого она могла бы надеяться на прогресс. Никто не осмеливается демонстрировать что-нибудь, из-за чего люди могут подумать, что он более зажиточен. Инновации маловероятны. Методы земледелия остаются традиционными и примитивными, к ущербу всей деревни, потому что любое отклонение от традиционной практики наталкивается на ограничения, заданные завистью<sup>67</sup>.

Такие же наблюдения, использующие термины «зависть», «рессентимент» и «*Schadenfreude*», можно найти в некоторых статьях американских культурных антропологов, которые в 1960-е гг. занимались темой человеческих взаимоотношений в крестьянских обществах.

Сол Тэкс объясняет наблюдавшиеся им у гватемальских индейцев отсутствие прогресса, медленные темпы движения к экономически продуктивным и рациональным моделям поведения условиями жизни в «маленьком сообществе, где все друг другу соседи и все соседи внимательно наблюдают друг за другом». В частности, Тэкс писал: «Невозможно исключить зависть и страх перед завистью или обвинения в жадности и страх перед такими обвинениями»<sup>68</sup>.

На Гаити Дж. Э. Симпсон обнаружил, что крестьянин будет стремиться скрыть свое истинное экономическое положение, покупая несколько маленьких участков земли, а не один большой. По той же причине он не будет носить хорошую одежду. Он делает это сознательно, чтобы защитить себя от завистливой «черной магии» соседей.

Социальные науки построили множество теорий на предположении, что нормальный человек стремится максимизировать производство и собственность. Все современные люди, включая живущих в так называемых развивающихся странах, как будто бы желают самого большого возможного прогресса. Эти теории, однако, не учитывают того, что в огромном множестве ситуаций целью человеческой деятельности является уменьшение чего-то; что регулярно встречающиеся способы человеческого поведения имеют своей целью уменьшение активов, а не просто их замену на другие активы. Каждый, кто пытался описать зависть, указывал на чисто негативный характер этого феномена. Никто не должен ничего иметь, и никто не должен получать удовольствие. Одно племя североамериканских индейцев группы пуэбло демонстрировало начатки разделения труда. Различные магические и культовые задачи, например вызы-

<sup>67</sup> E. R. Wolf, 'Types of Latin American Peasantry. A Preliminary Discussion,' *American Anthropologist*, Vol. 51 (1955), pp. 460 f.

<sup>68</sup> G. M. Foster, 'Interpersonal Relations in Peasant Society,' *Human Organization*, Vol. 19 (Winter 1960/61), p. 175 if.; см. в том же номере статьи О. Lewis, p. 179 и J. Pitt-Rivers, pp. 180 f. В точности соответствующие этому наблюдения интенсивного страха перед завистью земляков, сдерживающего всякий прогресс, можно найти в упомянутой ранее работе J. Gillin, pp. 116, 114, 124, 122. В этом гватемальском обществе есть болезнь под названием *envidia*, буквально «зависть», которая, как считается, возникает у жертвы в результате магии завистника. – Ч. Дж. Эразмус (C.J. Erasmus, *Man Takes Control, Cultural Development and American Aid*, Minneapolis, 1961, p. 80) говорит о «паттерне зависти», которая иногда мешает более успешным крестьянам на Гаити вводить современные методы сельского хозяйства. (S. Tax 'Changing Consumption in Indian Guatemala,' *Economic Development and Culture Change*, Vol. 5, Chicago, 1957, pp. 151, 155).

вание дождя, ритуалы плодородия, изгнание ведьм и т. п., были делегированы определенным «обществам» внутри пуэбло. Однако иногда другим жителям деревни приходило в голову, что магическая энергия этих «специалистов» в основном использовалась ради их личной выгоды. Тогда предпринимались шаги, чтобы уничтожить эти различия, и тех индивидов, которые как-то выделялись своим благополучием, возвращали к «общему уровню», разрушая их собственность, или, в менее тяжелых случаях, действовали с помощью официального предупреждения.

Как мало взаимная зависть в относительно простом обществе зависит от объективно подтверждаемой разницы в уровне жизни его членов, показывает исследование отношений между людьми в одной деревне на Ямайке, которое проводилось в 1950 и 1951 гг. В этой горной деревне жили 277 англоговорящих негров. Потомки бывших рабов, теперь они – независимые, конкурентно настроенные крестьяне, которые поставляют различные товары для рынка. Один из их главных мотивов – это накопление денег и земли. Около 80 % жителей нормально зарабатывают, и только 3 % взрослых нуждаются в помощи. Тем не менее в отчете мы читаем: «Каким бы «независимым» (т. е. богатым) ни был человек, обычно он считает, что все остальные, несмотря на очевидную бедность некоторых из них, зажиточнее его и накопили больше денег». Один из худших поступков, которые может совершить человек, – это задать вопрос о финансовом состоянии другого. Не может быть сомнений, что этот обычай – защита от зависти. Однако каждого обуревают ненасытное любопытство по отношению к этой информации. Вина за воображаемую собственную бедность обычно возлагается на другого, про которого предполагают или верят, что он богаче. Нанесенный ураганом или засухой ущерб урожаю до сих пор обычно объясняют чарами какого-нибудь злого колдуна, действовавшего по поручению завистливого соседа. Почти каждый житель деревни убежден, что его сосед не любит его и страшно ему завидует. Эти чувства, разумеется, взаимны. Невозможно представить, чтобы несколько семей объединили ресурсы любого рода для какого бы то ни было совместного предприятия. Почти так же невозможно, чтобы отдельно взятый человек мог взять на себя представительство интересов деревни<sup>69</sup>.

Проблема зависти также ясно выделяется в исследовании Уильяма Уотсона, посвященном социальным связям в одном африканском племени Северной Родезии, члены которого, работая на медных рудниках и в городах, постепенно приобщаются к денежной экономике. Речь идет о мамбве, чье племенное единство в сельских сообществах сохранилось гораздо лучше, чем этого можно было бы ожидать с учетом того, что многие члены племени – промышленные рабочие. Уотсон проводил свои исследования в 1952 и 1953 гг.

Постоянной причиной для недоброжелательства было то, что трудолюбивые люди, не принадлежавшие к «аристократии», т. е. к семье вождя, но получившие образование в миссионерской школе, в рыночной экономике региона могли достичь «богатства» личным трудом. Внешним символом богатства обычно является кирпичный дом. По-видимому, зачастую главный фактор успеха таких людей – это их решение покинуть владения того вождя, где они родились, чтобы отправиться на поиски удачи в какое-нибудь другое место, потому что в этом случае запрещающие личный успех нормы социального контроля и перераспределительные требования со стороны сообщества не так велики<sup>70</sup>.

Уотсон описывает одну историю «селфмейдмена» такого типа, «плебея», который за счет женитьбы на дочке чужого вождя стал членом «королевской семьи» и смог получить разреше-

<sup>69</sup> Y. A. Cohen, 'Four Categories of Interpersonal Relationships in the Family and Community in a Jamaican Village', *Anthropological Quarterly*, Vol. 28 (New Series, Vol. 3), 1955, pp. 121–147. К. С. Розенталь описывает похожие действия, предначавшиеся для избежания зависти, в еврейской общине маленького польского городка до 1938 г. (C.S. Rjsenthal, 'Social Stratification of the Jewish Community in a Small Polish Town,' *American Journal of Sociology*, Vol. 59, 1953, p. 6): «Люди очень боялись ревнивого отношения со стороны других. Бесконечно говорилось о том, что не разрешается привлекать чужой глаз, что нужно стремиться к тому, чтобы другие тебе не завидовали». В этом выражении показательна его связь с верой в «дурной глаз».

<sup>70</sup> W. Watson, *Tribal Cohesion in a Money Economy. A Study of the Mambwe People of Northern Rhodesia* (The Rhodes-Livingstone Institute), New York, 1958, pp. 82 f.

ние на то, чтобы занять внутри племени выдающееся политическое положение, соответствующее его богатству. Это иногда может получиться. Однако Уотсон описывает и другого человека, чья история успеха ясно показывает не только то, что в примитивном обществе всякого, кто обладает экономическими преимуществами, подозревают в сверхъестественных манипуляциях, но и то, что, по общему мнению, эффективность его силы прямо пропорциональна его способности причинять вред соседям.

Адаму был 41 год; в миссионерской школе он выучился на плотника. После того как он несколько раз отправлялся на заработки в город, он построил единственный кирпичный дом в деревне. Кроме того, он много делал для своих родственников. Однако, как и в случае со всеми успешными людьми, считалось, что Адам «что-то знает» (т. е. обладает магическим знанием). Говорили, что он умеет с помощью магии приручать ворон, которые воруют маис, выращенный соседями, и приносят ему<sup>71</sup>.

Уотсон описал также нескольких успешно торгующих на рынке фермеров, которые живут в условиях значительного социального давления не только потому, что они должны учитывать конкуренцию на ограниченном рынке, но и потому, что их постоянно подозревают в «черной магии» – «мамбве обвиняют в колдовстве всех успешных людей». Точно так же, как добуан Тихого океана, мамбве убеждены, что, если поле, засеянное человеком, регулярно приносит урожай лучше, чем у его соседа, дело не в лучших методах агротехники, а в колдовстве, которое нанесло соответствующий ущерб другим полям. Успешные люди считаются зловещими, опасными и обладающими сверхъестественными способностями. На это влияет и то, что они живут не так, как остальное племя. Их кирпичные дома отделяют их от других, и если община мигрирует, они остаются на месте<sup>72</sup>.

---

<sup>71</sup> Op. cit., pp. 122 f.

<sup>72</sup> Op. cit., p. 209. В связи с этим Уотсон указывает на сходство с бемба, соседним племенем, о котором А. И. Ричардс писал: «Если человек гораздо богаче остальных жителей деревни, то это почти наверняка приведет к обвинениям в колдовстве» (*Land, Labour and Diet, in Northern Rhodesia*, London, 1939, p. 215). Уотсон сравнивает свои данные с исследованиями цитированных мной супругов Криге, а также с двумя упомянутыми ниже работами, в каждой из которых подчеркивается, что неизменная цена, которую должен заплатить успешный африканец за свое относительно высокое положение, – это мнение соплеменников, что он наносит их благополучию и собственности ущерб с помощью колдовства (M. Hunter, *Reaction to Conquest. Effects of Contact with Europeans on the Pondo of South Africa*, London and New York, 1936, p. 317; M. Gluckman, 'Lozi Land Tenure' / *Essays on Lozi Land and Royal Property* (Rhodes-Livingstone Papers No. 14), Cape Town, 1943, p. 37).

## Страх перед «дурным глазом»

Оскар Льюис, один из лучших современных специалистов по деревенской культуре и ментальности низших классов Мексики, дает интересное описание того, как в одной деревне страх перед завистью других людей определяет все подробности жизни, каждое из намеченных действий. Безопасная зона обеспечивается крайней, тревожной скрытностью, сохранением в тайне всего, что приватно. Люди замыкаются в себе и избегают любой близости с другими.

«У человека, который мало говорит, держит свои дела при себе и сохраняет дистанцию между собой и другими, меньше шансов создать себе врагов или столкнуться с осуждением и завистью. Мужчина обычно не обсуждает свои планы покупки, продажи или поездки куда-либо. Женщина обычно не говорит соседям и даже родственникам, что у нее будет ребенок, что она шьет новое платье или готовит что-то вкусное на обед»<sup>73</sup>.

Здесь ясно виден страх перед завистью, перед «дурным глазом» другого, который угрожает всем нашим планам, всем приобретениям, которые мы надеемся совершить. До некоторой степени такой страх сохраняется и у многих просвещенных людей. Мы умалчиваем о многих наших планах, надеждах и стремлениях до тех пор, пока они не сбудутся или не станут окончательными. Однако трудно представить себе, что означает для экономического и технического развития сообщества, когда будущее измерение принципиально и почти автоматически исключается из человеческого общения и взаимодействия, когда его даже нельзя обсудить. Повсеместная зависть, страх перед ней и ее носителями отсекает таких людей от любой возможности совместных действий, направленных в будущее. Каждый за себя, каждый может рассчитывать только на собственные ресурсы. Все мечты о будущем, его подготовка и его планирование становятся уделом скрытных, социально разобщенных существ.

По контрасту с энтузиазмом XVIII и XIX вв. по отношению к общинному духу простых, неиспорченных обществ реальность имеет совершенно иные черты. Если в этой мексиканской деревне чьей-либо собственности угрожает несчастье или такое несчастье с ней происходит, «мало кто спешит оповестить собственника, который может обнаружить это только тогда, когда все пропало. В одном случае автобус задавил свинью вдовы. Хотя было известно, чья это свинья, никто не рассказал ей о случившемся. К тому времени, как она об этом узнала, большую часть мяса отрезали соседи, и ей остались лишь голова да хвост».

Имеет значение также следующее. Очень часто завистливый человек, хотя и не делает ничего, чтобы причинить вред другому, не сделает добровольно и ничего из того, что называют гуманностью и чувством приличия (эти понятия все еще чужды абсолютному большинству людей), чтобы предотвратить ущерб для другого. Существуют бесчисленные ситуации, в которых человек может дать выход чувству зависти, просто ничего не делая. То, что именно завистью объясняется примечательное поведение жителей этой мексиканской деревни, становится ясно из следующего фрагмента: «Люди гораздо в большей степени готовы посочувствовать несчастью другого, чем порадоваться его успеху, и это приводит к тому, что плохими новостями делятся чаще, чем хорошими. Удачу принято скорее скрывать и стараться не хвастаться. Здесь обычно люди... не дают друг другу советов, где выгодно купить и продать что-нибудь, как вылечить заболевшее животное или как улучшить урожай».

---

<sup>73</sup> O. Lewis, *Life in a Mexican Village: Tepoztlán Restudied*, Urbana, 1951, p. 297.

## «Любой, кто помогает мне, – мой враг»

Можно легко представить себе, какой эффект такие базовые установки могут оказывать на исполненных благих намерений, оптимистически настроенных сотрудников программ развития, которые в своей работе исходят из предположения, что какие-то приемы, технологические и агротехнические навыки, если их продемонстрировать один или два раза, автоматически распространятся, подобно лесному пожару, от семьи к семье и от деревни к деревне.

Льюис отмечает: «Корзинки с товарами и покупками, которые носят по улицам, тщательно укрывают от любопытных глаз... Как правило, альтруизм, щедрость, благотворительность и желание делиться с другими отсутствуют...» Эти типичные для американцев качества, демонстрирующие позитивное отношение к людям, достаточно полезны у них на родине. Однако после 1949 г. они сильно стимулировали оптимизм американцев в отношении так называемых развивающихся стран, культуры которых не способствуют пониманию таких вещей. Политики, ответственные за помощь развивающимся странам, могли бы многому научиться, если бы знакомились с выводами исследований вроде следующего: «Оказание кому-то услуг встречается редко и возбуждает подозрения. Это обычно ассоциируется с людьми *de cultura*, про которых говорят, что они оказывают услуги ради того, чтобы самим их получить».

Когда молодые люди или дети проявляют доброту или жалость по отношению не к членам семьи, матери часто «поправляют» их. Детей ругают за то, что они дарят свои вещи друзьям или доверчиво дают что-нибудь в долг тем, кто не принадлежит к их семье»<sup>74</sup>.

В начале 1950-х гг. Херардо и Алисия Рейхель-Долматофф, муж и жена, больше года провели в населенной метисами деревне Аритама на севере Колумбии. Также и в этой культуре они обнаружили мотив зависти, детерминирующим фактором которого является страх перед взаимной завистью.

«Совершение индивидом магических действий с намерением принести вред другим людям – это один из самых важных аспектов верований в сверхъестественное в Аритаме. Каждый индивид живет в постоянном страхе перед магической агрессией со стороны других, и общественная атмосфера в деревне в общем характеризуется взаимными подозрениями, ощущением подспудной угрозы и скрытой враждебности, которые пронизывают все аспекты жизни. Главной непосредственной причиной для магической агрессии является зависть. Завидуют всему, что можно считать личным преимуществом по отношению к другим: здоровью, экономическому благополучию и т. д. Все это, а также другие аспекты подразумевают престиж, а с ним – могущество и физическую привлекательность, популярность, гармоничную семейную жизнь, новую одежду, власть над другими. Поэтому агрессивная магия направлена на то, чтобы предупредить или разрушить это могущество и действовать в качестве уравнивающей силы. Важность «черной магии» как системы социального контроля огромна, потому что она управляет всеми отношениями между людьми»<sup>75</sup>.

---

<sup>74</sup> Op. cit., p. 297.

<sup>75</sup> G. and A. Reichel-Dolmatoff, *The People of Aritama, The Cultural Personality of a Colombian Mestizo Village*, Chicago, 1961, p. 396.

## Покупатель – это вор

Для всех непредвиденных событий существует только одно объяснение: «черная магия», протекающая из зависти другого жителя деревни. Хотя некоторые люди вызывают особенные подозрения, каждый взрослый – потенциальный враг, вооруженный «черной магией». Жители Аритамы не верят в возможность естественной смерти. Любую болезнь вызывает личный враг. Экономические потери, плохой урожай, болезни скота и даже внезапное появление у кого-то нежелательных черт – пьянства, драчливости, импотенции, лени, неверности – все это воспринимается как продукт чьих-то враждебных, завистливых намерений. Если кто-то внезапно решает покинуть деревню, на время или постоянно, всегда считается, что это вызвано магией какого-то врага, который хочет избавиться от этого человека. Когда семья продает свою собственность – дом, скот или землю – новый собственник считает само собой разумеющимся то, что он будет вызывать зависть и ненависть из-за того, что он ее купил. Считается также, что тот, кто продал дом, будет до конца своей жизни мстительно преследовать покупателя с помощью «черной магии»<sup>76</sup>.

Тот факт (сам по себе показательный), что продавец собственности ненавидит покупателя и стремится ему навредить, вероятно, объясняется тем, что у продавца сохраняются претензии на собственность. Даже когда продавец получил хорошие деньги, он завидует превосходству покупателя, которое заключается в его возможности заплатить хорошие деньги, т. е. играть активную роль. Я полагаю, что здесь мы сталкиваемся с очень распространенной человеческой реакцией. Покупатель никогда не может чувствовать себя полностью гарантированным от зависти со стороны продавца, у которого сохраняется смутное подозрение, что его лишили чего-то обманным путем (в обмен на столь преходящую вещь, как деньги). Нам также знаком тип ремесленника или художника, который совершенно не готов продавать свои произведения или работы каждому желающему. Однако в этом случае проявляется благотворный эффект анонимности современного массового производства любых товаров, какие только можно себе вообразить, так как он позволяет нам купить практически все что угодно, не принимая в расчет зависть производителя. Романтически настроенные люди, все еще сожалеющие о тех днях, когда почти каждый товар нужно было покупать у изготавливающего его ремесленника, не имеют понятия, насколько искусно взаимоотношения производителя и клиента душили свободное обращение товаров. В современном обществе свидетельства похожих ограничений встречаются во многих областях свободного рынка. Они основаны скорее на снобизме, чем на зависти, хотя могут быть связаны и с тем, и с другим. Высокомерный архитектор или художник не станет продавать свою работу кому попало только потому, что у того есть деньги. Действительно, некоторые автопроизводители даже принимают специальные меры для того, чтобы их автомобили не попали к тем покупателям, чье положение в обществе не соответствует их богатству. А когда университетское издательство Princeton University Press опубликовало сложную математическую монографию по теории игр, многие профессиональные игроки, заказавшие у них эту книгу, получили свои чеки обратно вместе с запиской: «Вы не смогли бы правильно понять ее». Очевидно, издатели не пожелали метать бисер (малотиражную научную монографию) перед свиньями, т. е. перед такой сомнительной публикой, как профессиональные игроки.

Как можно судить по американским продавщицам, наемный работник магазина также может завидовать клиенту: хотя она и не сама произвела товар, но не в состоянии его купить. Это не является случаем чистой зависти, связанной с конкретным объектом (как в случае изго-

---

<sup>76</sup> Op. cit., p. 398.

товителя товара, испытывающего к покупателю чувства, подобные тем, которые свекровь испытывает к жене сына)<sup>77</sup>.

Супруги Рейхель-Долматофф ярко демонстрируют, что буквально все в Аритаме подвержено зависти и «черной магии» жителей деревни. Если кто-то из членов группы работает быстрее и лучше остальных, то прежде чем он приходит на следующее утро, его место работы отмечается крестом. Потом завистник три раза читает «Отче наш» и три раза – Ave Maria. Считается, что от этого хороший работник будет работать медленно, ощущая жажду и усталость, что орудия сельского труда (например, мачете) очень уязвимы для колдовства. То же самое относится ко всем охотничьим и рыболовным принадлежностям, к ловушкам, ружьям, крючкам и сетям. Согласно супругам Рейхель-Долматофф, даже тонкий нюх охотничьей собаки может быть навсегда уничтожен чарами врага, который завидует владельцу собаки<sup>78</sup>.

В Аритаме, как и почти во всех других местах, важной и особой формой злой магии является «дурной глаз» (*mal ojo*). Он может вызвать болезнь, засуху и порчу. Существенно то, что «считается, будто экономические активы, например дома, посевы, домашние животные и фруктовые деревья, значительно больше уязвимы для «дурного глаза», чем сами люди. Причина – зависть»<sup>79</sup>.

Из этого с очевидностью следует, хотя и редко признается, благоприятное влияние частной собственности. Она является не причиной деструктивной зависти, в чем постоянно пытаются уверить нас апостолы равенства, а необходимым защитным экраном между людьми. Во всех тех случаях, когда достойных зависти материальных благ больше не осталось или они по каким-то причинам были устранены из поля зрения зависти, мы получаем «дурной глаз» и завистливую, деструктивную зависть, которые направлены против физического лица. Не хватает чуть-чуть, чтобы можно было сказать, что частная собственность впервые возникла в качестве защитной меры от зависти других людей по отношению к нашим физическим качествам.

В деревне Аритаме, где каждый трепещет перед завистью со стороны любого другого, супруги Рейхель-Долматофф обнаружили лишь следующие отношения родства, в которых не может быть использована «черная магия» и, следовательно, зависть может быть в значительной мере подавлена: между отцом и сыном и между матерью и дочерью, хотя даже там возможно значительное напряжение. С другой стороны, между мужем и женой, между братьями и сестрами и между любимыми другими родственниками случаи злого колдовства встречаются очень часто. За пределами семьи подозрения вызывают все и каждый.

У некоторых племен – например, у африканских ловеду – мотивированное завистью колдовство почти всегда случается между родственниками, в то время как чужих можно почти не бояться. Это снова указывает на важное значение для зависти социальной близости. С другой стороны, в Аритаме подозрительность носит настолько универсальный характер, что никто не будет говорить даже о явно невинном человеке, что он не занимается «черной магией», а скорее скажет, что неизвестно, занимается ли он ей (*Todavia no se le ha sabido*)<sup>80</sup>.

---

<sup>77</sup> C. Wright Mills, *White Collar. The American Middle Classes*. Paperback ed. New York, 1956, p. 174.

<sup>78</sup> Reichel-Dolmatoff, op. cit., p. 402.

<sup>79</sup> Op. cit., p. 403.

<sup>80</sup> Op. cit., p. 404.

## «Потеря лица» в Китае и избегание зависти

Пресловутый страх жителей Азии «потерять лицо», особенно ярко проявлявшийся в императорском Китае, также в своей основе представляет собой ритуализированную установку, предназначенную для избегания зависти, или, более конкретно, форму самовоспитания, позволяющую избегать *Schadenfreude* других. Это ясно продемонстрировал антрополог Ху Сяньцинъ в исследовании китайского концепта «лица», опубликованном в США в 1944 г.<sup>81</sup>

Степень потери лица (*lien*, в русской транскрипции – *лянь*. – Прим. пер.) зависит от ситуации. Общественное мнение обращает внимание на смягчающие обстоятельства в жизни бедных и неимущих и позволяет таким людям сохранить лицо после совершения действий, которые привели бы более богатых людей к его потере. Человек, занимающий важное экономическое положение, имеет право использовать его только так, чтобы не нарушать моральных норм. Описание процесса социального контроля в Китае напоминает о «личности, ориентированной на другого», охарактеризованной Дэвидом Зисманом.

Ху Сяньцинъ писал: «Сознание того, что общественное мнение, так сказать, выступает надсмотрщиком для эго, непрерывно осуждая любое нарушение этики и наказывая его осмеянием, воспитало в некоторых людях крайнюю чувствительность. Это особенно бросается в глаза там, где инициатива может привести к неудаче... Молодой человек, который проваливается на экзамене, иногда ощущает настолько острое чувство стыда, что совершает самоубийство».

Из этого уже ясно, как страх потерять лицо ограничивает индивидуальные действия и типы поведения, необходимые для экономического развития. Нижеследующее объяснение проливает свет на мотив зависти.

Китайский антрополог считает, что западные наблюдатели неправы, когда они приписывают чрезмерную скромность, с которой китайцы стремятся преуменьшить свои достижения или свое положение, лицемерию, притворству или нехватке веры в себя. Он утверждает, что дело скорее в тщательно институционализированной установке, предназначенной для предотвращения зависти. Любой, кто приписывает слишком высокую ценность своим способностям или своему упорству, совершает грех против социума тем, что считает себя лучше других людей. «Так же как и физическое насилие, не одобряется любое действие, которое могло бы вызвать в других людях неприятное чувство, например зависть и неприязнь. Человек, склонный к бахвальству, не будет пользоваться симпатией в группе, когда он потерпит неудачу; его скорее высмеют».

Однако китайцу необязательно действительно столкнуться с сопротивлением общественного мнения или группы, чтобы ограничить свое поведение; призыв: «Веди себя так, чтобы результат твоих действий вызывал у других людей минимальную зависть», отпечатавшийся в его сознании с детства, снабдил его необходимыми знаниями того, как действовать, чтобы сохранить *lien*. А чтобы добиться абсолютных гарантий, что никто не будет завидовать, самоуничтожение (например, при взаимных приветствиях) доведено до такой степени, которая кажется западным людям абсурдной крайностью.

---

<sup>81</sup> Hu Hsien-chin, 'The Chinese Concepts of "Face",' *American Anthropologist*, Vol. 46, 1944, pp. 45–64.

## Привычное избегание зависти и сдерживание развития

Супруги Рейхель-Долматофф так описали обычный способ избегания зависти в деревне Аритама: «В этой пронизанной подозрениями обстановке любое несчастье немедленно приписывают магии врага, который, с помощью недоброжелательства и зависти, вызвал эту напасть. Лучшее средство профилактики для индивида во всех случаях состоит в том, чтобы прежде всего не казаться достойным зависти и притворяться бедным, больным и несчастным»<sup>82</sup>.

В своем исследовании добуан, одной из наиболее одержимых завистью культур, Форчун ставит сложный, но оправданный вопрос: объясняется ли бедность сообщества сдерживающей силой взаимной зависти, или же, наоборот, зависть является следствием общего скромного существования? Форчун обычно использует слово «ревность», но совершенно очевидно, что он имеет в виду зависть.

«Невозможно с уверенностью утверждать ни что социальная организация в этом обществе создана нормами магического мирозерцания, ни что нормы магического мирозерцания созданы социальной организацией. Возможно, однако, показать единство общего чувства. Лейтмотивом этой культуры является ревнивое отношение к имуществу.

Внутри социальной организации эта ревность обнаруживается в конфликте между группами, образованными по принципу кровного родства, и брачными группами. В огородничестве эта зависть возникает между огородниками. Любые болезни и смерти относятся на счет ревности и вызывают встречные обвинения. Также возможно показать, что бедность и значительное аграрное перенаселение хорошо согласуются с господством ревности к имуществу. Однако и здесь невозможно сказать, кто кого создал: бедность – ревность или наоборот. Можно утверждать и то, и другое. Единственное, что можно доказать, – это соответствие, и на самом деле вероятно, что чем больше соответствия наблюдается в элементах какой-то культуры, тем к большей интенсификации взаимно согласующихся элементов это будет приводить. Они будут взаимно усиливать друг друга»<sup>83</sup>.

Иногда даже примитивные народы осознают, что те из их соплеменников, которые отваживаются противостоять «дурному глазу», процветают. Языческий народ тив насчитывает примерно 800 тыс. человек. Тив живут в долине Бенуэ на севере Нигерии и выживают за счет слабо развитого сельского хозяйства.

Десять лет назад один антрополог так описал их экономическую систему: «Тив с чрезвычайным презрением относятся к человеку, богатство которого состоит только в продовольствии (или, в наши дни, только в деньгах), они говорят... что ревнивые родственники богатого человека околдуют его и его семью посредством определенных фетишей, чтобы заставить его потратить свое богатство на жертвы. ...О человеке, который упорно преобразует свое богатство в более высокие категории вместо того, чтобы позволить приживалам и родичам растратить его, говорят, что у него «сильное сердце»... Его одновременно боятся и уважают...»<sup>84</sup>

Слово *tsav* означает магическую субстанцию в сердце, которая отгоняет зависть. Не у всякого она есть. «Этот человек как-то выделяется, пусть лишь как певец, танцор, охотник? У него есть *tsav*, хотя, возможно, совсем немного. Этот человек пышет здоровьем, у него большая семья, его фермы процветают? Он «человек *tsav*», иначе он не смог бы защититься от зависти других как в ее физическом выражении, так и в мистическом»<sup>85</sup>. Тив, как и многие другие примитивные народы, не признают естественной смерти. Если кто-нибудь умирает, это всегда

<sup>82</sup> Reichel-Dolmatoff, op. cit., p. 403.

<sup>83</sup> R. F Fortune, *Sorcerers of Dobu. The Social Anthropology of the Dobu Islanders of the Western Pacific*, New York, 1932, p. 135.

<sup>84</sup> P. Bohannan, 'Some Principles of Exchange and Investment among the Tiv,' *American Anthropologist*, Vol. 57, 1955, pp. 66 ff.

<sup>85</sup> Laura Bohannan в книге под редакцией Joseph B. Casagrande, *In the Company of Man*, New York, 1960, p. 386.

объясняется завистливой магией другого. Пока антропологи оставались в селении, один из их информантов чувствовал себя в безопасности, но после их отъезда он надеялся «выжить, делая как можно меньше того, что может привлечь зависть»<sup>86</sup>.

---

<sup>86</sup> Op. cit., p. 393.

## Зависть в качестве барьера для вертикальной мобильности в этнически стратифицированных обществах

Примерно 20 лет назад группа американских антропологов исследовала горный городок на юге Колорадо, основанный в 1870 г. и насчитывающий примерно 2500 жителей, частично – испанского, частично – англосаксонского происхождения. Их особенно интересовал верхний слой англосаксов и следующая за ним испаноговорящая группа. Они специально занимались способами, с помощью которых талантливый человек мог перейти из испаноговорящей группы (58 % населения) в господствующую, англоговорящую страту. Большая часть испаноговорящих жителей прибыла в городок после 1920 г., в основном из испанских деревень в северной части Нью-Мексико. Они составляют низшую профессиональную группу. Мало кто из них владеет землей или другой коммерческой собственностью; большинство – наемные работники в местном сельском хозяйстве.

Почему отдельным людям так тяжело выбиться из этой группы? Исследование выявило четыре основные причины:

1. Традиционные модели поведения, которые в недостаточной степени подготавливают испаноговорящего человека к встрече с англосаксонской культурой.

2. Цели социального продвижения определяются моделью англосаксонской группы, поэтому социальное продвижение включает расставание с целевыми установками, предписанными испаноязычной культурой.

3. Англоговорящая группа, несмотря на некоторый кастовый дух, достаточно открыта, чтобы абсорбировать действительно способных представителей испаноговорящей общины, тем самым лишая эту группу ее лидеров.

4. Наиболее показательная, с нашей точки зрения, причина связана с препятствующей социальному продвижению и успеху завистью, которую испаноговорящие выказывают по отношению ко всем членам их собственной группы, кто, как им кажется, пытается пробиться наверх. Успех приравнивается к предательству своей группы. Тот, кто стремится продвинуться в экономическом и социальном отношении, воспринимается как «человек, который продался англосаксам (Anglos)», «который идет по головам своих земляков». Тех испано-американцев, которые достигли скромного экономического положения, хоть чуть-чуть превышающего общий уровень испаноговорящей группы, называют *orgullosos*, «гордецами»; их несправедливо обвиняют в том, что они презирают тех, кто менее успешен. Это еще более ярко выражено в специально придуманном для них словечке *agringados*, что означает «обамериканившиеся». Многие из употреблявших эти слова сразу соглашались, что их земляки завистливы (*envidiosos*) и по этой причине не смогут и не захотят последовать (*seguir*) за теми, кто уже ассимилировался. Открытие этих мотивов побудило авторов выдвинуть утверждение о закольцованной системе сдерживания: наиболее одаренные из испаноговорящих неохотно берут на себя роль лидера, потому что осознают, как сильно им будут завидовать и до какой степени они будут окружены подозрениями. В то же время большинство держится на расстоянии от потенциальных лидеров, считая, что тем от них нет никакой пользы. Таким образом, в то время как одни остаются в испаноговорящем «гетто», небольшая группа людей, стремящихся к экономическому успеху, перемещается в неиспаноговорящее общество настолько быстро, насколько возможно. Авторы исследования даже считают, что большая дискриминация со стороны «Anglos» пошла бы испаноговорящей группе на пользу: честолюбивые представители испаноговорящей группы могут пробиться наверх исключительно по отдельности, их не отбрасывает обратно, и

они не превращаются в ожесточенных лидеров, которые могли бы сделать что-либо для своей собственной группы в целом<sup>87</sup>.

---

<sup>87</sup> J. B. Watson and J. Samora, 'Subordinate Leadership in a Bicultural Community. An Analysis,' *American Sociological Review*, Vol. 19, 1954, pp. 413–431.

## Преступление лидерства

Даже те общества, которые не добились успеха в нейтрализации зависти большинства к немногим им неравным, конечно, нуждаются в вождях и начальниках, т. е. в людях, исполняющих функцию лидера. Но во многих случаях в описании роли лидера ясно различимы влияние зависти и страх самого лидера вызвать зависть, который определяет его действия. Так, Сирил С. Белшоу описывает, как у южных массим, островного народа в Меланезии, давление зависти настолько ограничивает лидера, что либо в интересах равенства, либо из страха слишком явно самому получить выгоду от новшеств, он иногда воздерживается от мер, которые способствовали бы прогрессу всей общины.

Массим ценят в своих лидерах административные способности и организационные таланты, как и большинство народов Меланезии. Раньше эти люди занимались в основном производством и обменом церемониальных благ. Технологический успех такого человека может приписываться его «доброй магии» или сверхъестественным способностям, в то время как все, что видит наблюдатель-европеец, – это вполне земной организационный талант. Во всяком случае, уважение к управленческим талантам хорошо подготовило это общество к современному коммерческому поведению<sup>88</sup>. И тем не менее многие предприятия не доводятся до конца; лидеры почему-то бросают свои планы, когда, казалось бы, еще чуть-чуть – и успех обеспечен. Почему? Прежде всего, лидер в этой культуре должен демонстрировать большую осторожность. Если он проявит нетерпение, его люди могут покинуть его. Он не имеет права кричать или проявлять недовольство и должен сверять каждый из существенных шагов с общественным мнением; и поскольку он был выбран лидером, он должен постоянно задавать себе вопрос «Как выглядит моя жизнь в завистливых глазах моих последователей?». Лидер не должен открыто ставить себя над другими людьми. Это усиливает его престиж, который увеличивается по мере того, как он делится своим богатством с людьми, что ставит его перед необходимостью повысить уровень жизни окружающих почти до своего уровня, делясь с ними<sup>89</sup>.

Здесь Белшоу показывает, какой ущерб зависть или учитывающие ее институты могут нанести экономическому и технологическому развитию. Практически невозможно внедрять в обществе инновации, улучшать или развивать экономический процесс, не создавая неравенства. Но как лидер или инноватор может быть уверен, что на него не обрушится неприязнь тех, кто не получит немедленной выгоды от его деятельности? Окруженный завистью лидер может выбрать такой курс, который подробно описал Белшоу, и направить свои амбиции на повышение уровня потребления тех благ, которыми ему сложно делиться. Требование делиться может также разрушить продиктованный добрыми намерениями план экспансии, от которого в конце концов получит выгоду вся деревня. Среди массим был один метис, который отказался от различных самостоятельных предприятий, потому что не мог выносить зависти других, и в конце концов нанялся на работу в европейскую фирму.

Иногда честолюбивый человек может развивать свое собственное дело, переселившись с несколькими родственниками в другую общину, где они имеют право посвятить себя его экономическому процветанию. Если он не хочет уезжать и не в состоянии выдержать завистливую враждебность в своей собственной деревне, происходит следующее: он старается жить как можно ближе к среднему уровню жизни. Он может позволить себе и членам своей семьи мелкие, незаметные предметы роскоши или еду с более высоким содержанием белков, но его богатство накапливается в молчании – или же он делится им во время пышных праздников.

---

<sup>88</sup> C. S. Belshaw, 'In Search of Wealth,' *American Anthropologist Memoir*, February.1955, p. 80.

<sup>89</sup> Op. cit., pp. 60 f.

Вне зависимости от того, сколько уважения может принести ему такое поведение, оно мало способствует экономическому прогрессу деревни в целом.

Ведущий эксперт по слаборазвитым странам С. Герберт Фрэнкел в 1958 г. показал, насколько в Африке велико влияние завистливых и тиранических родственников на человека, который хочет пробиться наверх. Для огромных пространств этого континента характерны небольшие, бедные общины, которым свойственна ригидная культура. Община косо смотрит на любого, кто стремится преуспеть. Фрэнкел сравнил такую ментальность с крайне эгалитарным умонастроением в некоторых развитых странах, где на обладающих исключительными способностями, трудолюбивых и успешных людей часто смотрят так, как будто предпочли бы, чтобы их вообще не было, и считают, что их следует облагать налогами с особой суровостью.

Фрэнкел описывает трудности одного видного племенного вождя в Гане. Этот человек 30 лет проработал клерком в различных европейских компаниях-экспортерах. Он знал, что единственный путь к политическому влиянию – это накопление средств для финансирования собственной политической организации. Для него это представляло огромную трудность. Как только его родственники начинали подозревать, что он что-то отложил, они приступали к нему с требованиями, основываясь на его обязательствах перед семьей. Фрэнкел отмечает, что в Западной Африке люди собираются у входа в банк и набрасываются на своих родственников, когда те выходят оттуда с деньгами, снятыми со счета. Вождь, о котором идет речь, был вынужден перебрасывать свои сбережения из банка в банк, потому что его родственникам удавалось получить информацию о его счетах от банковских служащих. Он начал строить дом, который намеренно оставил недостроенным, чтобы иметь возможность сказать родственникам: «Видите, у меня больше нет денег. Я бедный человек». В конце концов они ему поверили, и без их вмешательства он смог спокойно добиться процветания<sup>90</sup>.

---

<sup>90</sup> Лекция, прочитанная в сентябре 1958 г. на съезде общества Мон-Пелерен в Принстоне (Нью-Джерси).

## Страх перед успехом

То ли от усердия, то ли из-за радости открытия, то ли в силу любопытства инноваторы (как путешественники и изобретатели) могут не обращать внимания на сдерживающие нормы социального контроля, принятые в их окружении. Однако если обобщить, то для того чтобы эффект инноваций ощущался в той или иной культуре, их должно усвоить значительное количество людей. Однако каждый, кто хочет играть роль инноватора, обычно подвергается двустороннему социальному контролю.

Сотрудник частной или государственной программы сельскохозяйственного развития советует одному из крестьян в индийской деревне использовать для будущего урожая специально подготовленные семена или новый сорт удобрения. Этим советам редко следуют. Когда мы спросили, почему так происходит, пожилой индиец с большим опытом миссионерской работы в индийских деревнях, ничего не знающий о нашей теории, ответил: «Если новшество, как обещано, обеспечит особенно хороший урожай, человека охватит страх перед *nazar lagna*». Эти слова языка урду арабского происхождения; они означают буквально «смотреть» или «глаз», но обычно их употребляют не в этом значении, а исключительно в связи с недоброжелательным, деструктивным, завистливым взглядом другого человека или демона. Употребляющий эти слова боится и зависти своих земляков, и зависти каких-нибудь духов.

*Nazar lagna*, разумеется, следует бояться и в том случае, если какой-нибудь житель индийской деревни считает себя более здоровым, более красивым, благословенным большим количеством детей, более процветающим и т. п. по сравнению с соседями. Понятно, что этот страх многократно усиливается, если человек ожидает, что будет выделяться среди своих односельчан в результате того, что он добровольно стал применять какое-либо новшество.

Насколько я смог выяснить, в языке хинди нет слова для «дурного глаза». Говорящие на хинди предпочитают использовать термин из урду *nazar lagna*. Урду – это язык магометан, которые жили среди индуистского большинства примерно с 1100 г. до раздела Индии. У арабов и других мусульманских народов страх «дурного глаза» выражен особенно ярко и проявляется, в частности, в использовании покрывала (чадры) и в строительстве домов, обращенных фасадом во двор. Легко понять, как в процессе развития это понятие меньшинства привело к тому, что говорящие на хинди позаимствовали слово для зложелательной, завистливой магии кого-нибудь другого у людей, принадлежащих к иной вере. В урду *nazar* значит «взгляд» и употребляется также в этом, нейтральном, значении. *Nazar lagna* означает «дурной глаз» и употребляется говорящими на хинди только в этом значении.

С одной стороны, предлагаемой инновации противостоит страх перед ее успехом. С другой стороны, как объяснил мой информант, крестьянин думает о возможных последствиях неудачи. В значительно большей степени, чем человек, предложивший ту или иную инновацию, тот, кто ее применяет, непременно делает себя уязвимым для самого бессердечного злорадства и высмеивания, если у него ничего не получится. Эта дилемма, которая в традиционных культурах встает перед индивидом в наиболее крайней форме, также обнаруживается в продвинутых культурах и представляет собой один из самых серьезных факторов, сдерживающих развитие. Однако, как можно вновь и вновь демонстрировать примерами, главная мотивировка, эмоциональная и социальная движущая сила двустороннего социального контроля, безусловно, возникает из непосредственного осознания возможной зависти со стороны социального окружения. Над инноватором-неудачником издеваются и высмеивают его потому, что он рискнул сделать что-то, на что у большинства не хватает ни смелости, ни энергии. Но если он добивается успеха, ему снова угрожает молчаливая опасность *nazar lagna*. Здесь уместно вспомнить, что практически во всех примитивных культурах, а также в некоторых из культур более развитых народов имеется идея завистливого сверхъестественного существа – иногда

даже существа, которое может смеяться над человеком. Вероятно, одним из самых важных, хоть и ненамеренных, достижений христианства в сфере подготовки людей к инновационной деятельности и развитию в них способностей к ней было то, что оно впервые представило человеку сверхъестественных существ, про которых он знал, что они не завидуют ему и не будут смеяться над ним. Верующий христианин по определению не может заподозрить Господа и святых в том, что они из зависти противодействуют его везению или успеху или что они будут осыпать его насмешками и издевательствами, если его искренние усилия не увенчаются успехом.

## Глава 6. Психология зависти

Наблюдения за простыми племенными культурами, таким образом, показывают, что зависть и в особенности страх стать объектом зависти и, следовательно, быть «заколдованным», не зависит от величины и качеств объекта. Очень часто речь идет о пустяках. На это, однако, можно было бы не без оснований возразить, что речь идет о пустяках только с нашей точки зрения и что для человека в примитивном обществе они представляют реальные ценности, которыми один обладает, а другой – нет. Это до определенной степени верно. Однако же имеются четкие примеры острой зависти, направленной на объекты, которые не принадлежат к материальным ценностям для той или иной деревни или племени. К этому можно добавить наши наблюдения за стимулами, вызывающими зависть в современных развитых промышленных сообществах. Они также свидетельствуют в пользу гипотезы о том, что зависть не является прямо пропорциональной абсолютной ценности объекта, но очень часто сосредотачивается на абсурдных мелочах до такой степени, что в некоторых ситуациях лучший способ защититься от зависти соседа, коллеги или избирателя состоит в том, чтобы, например, водить «роллс-ройс», а не машину, которая только немного лучше, чем у него, или, если он проводит свой отпуск в Брайтоне, предпочесть кругосветное путешествие отпуску на Сицилии. Иными словами, непреодолимое и шокирующее неравенство, особенно имеющее элемент недостижимости, вызывает гораздо меньше зависти, чем минимальное неравенство, которое обязательно наводит завистливого человека на мысль: «Я чуть-чуть не оказался на этом месте».

Детская психология, которая занимается проблемой ревности между братьями и сестрами, может помочь объяснить, почему зависть касается мелких различий, а не по-настоящему значительных. В той степени, в какой склонность к зависти в основном приобретает посредством переживания ревности к братьям и сестрам, это почти что условный рефлекс, естественным образом ориентированный на стимулы низкой пороговой ценности. Внутри семьи или внутри группы братьев и сестер желанный предмет обычно похож на тот, который у ребенка уже есть (часто эти предметы просто одинаковы, и только в воспаленном детском воображении один из них кажется лучше, новее, дороже, ярче и больше). Завистливый человек, так сказать, бессознательно ожидает, что его зависть будет спровоцирована минимальными различиями между ним и другим, так как это было в его детстве и отрочестве.

Венский психиатр Виктор Франкл, намереваясь создать основание для экзистенциальной психотерапии и опираясь на свой опыт пребывания в концентрационном лагере, показал в своих работах, как относительно степень и величина человеческого страдания. Чем более единообразно репрессивной и деструктивной среда кажется внешнему наблюдателю, тем в большей степени ежедневно переносящая страдания жертва способна обнаружить позитивные качественные отличия, которые лишь она одна способна увидеть, и опереться на них. И тот факт, что не существует такой степени вызванного средой человеческого страдания, на которой те, кто страдает, не в состоянии в любой конкретный момент увидеть в своих судьбах существенные различия, позволяет взаимной зависти, по утверждению Франкла, существовать даже в такой ситуации. Он вспоминает чувство зависти, которое вызвал у него вид отряда обычных заключенных, потому что они, как он предполагал, могли мыться и пользоваться зубными щетками. Но был еще один мотив для зависти лагерников друг к другу: частота избиений узников зависела от конкретного надзирателя, который следил за их работой. Также завидовали тем заключенным, чья работа не была связана с погружением в глубокую жидкую грязь и т. п.

Однако Франкл показывает также, что находящийся в ужасных условиях и подвергающийся крайне жестокому обращению человек способен в интересах своего психологического благополучия извлекать новые силы даже из самого переживания беспомощности<sup>91</sup>.

Сравнительная этнология, безусловно, доказала универсальный характер братской ревности. В то время как в конкретной культуре она может быть в определенной степени приглушена, большинство примитивных народов остро осознают эту проблему, часто прибегая к примечательным табу, чтобы избежать ее наиболее тяжелых последствий.

У живущих в североамериканских прериях индейцев сиу один взрослый мужчина хвастался тем, сколько лет прошло между его рождением и рождением у его матери следующего ребенка: в его глазах это было доказательством того, насколько мать предпочитала его как ребенка радостям сексуальной жизни<sup>92</sup>.

Дакота, племя канадских индейцев, уделяют большое внимание предотвращению зависти между близнецами. Близнецы считаются одним человеком. К ним следует относиться абсолютно одинаково, иначе зависть между ними достигнет таких крайностей, что один близнец может убить другого<sup>93</sup>.

Некоторые индейцы Гватемалы, когда в семье рождается ребенок, совершают следующий ритуал: они берут курицу и бьют ей старшего брата (сестру) новорожденного, пока курица не умрет. Утверждается, что курица поглощает ту враждебность, которая иначе была бы направлена на новорожденного<sup>94</sup>. Один полевой исследователь сообщает про арабскую деревню, в которой верят в то, что зависть старшего ребенка может даже быть причиной смерти младшего<sup>95</sup>. У добуан Тихого океана, о которых мы уже говорили как об обществе, пронизанном завистью, избегание братской ревности играет особую роль. С момента наступления полового созревания братьям не разрешается спать рядом. Считается, что от одного к другому может передаться ядовитая кровь и привести к братоубийству. На самом деле, как предполагает Форчун, несовместимость братьев происходит из-за ревности относительно первородства. Отец-добуан всегда передает свои магические знания и умения только одному из своих сыновей: если у него шесть сыновей, то пятеро не получают ничего. Но личные предпочтения отца могут значить больше, чем право первородства. В итоге братья страшно ревнуют друг к другу – из-за непредсказуемости наследования, и поэтому нормы культуры разделяют их<sup>96</sup>.

Однако было бы неправильно считать особенности ситуации внутри нуклеарной семьи – братскую ревность и определенное соперничество с родителем того же пола – единственной причиной или единственным источником склонности к зависти. Действительно, семья (в узком смысле) каждого человека является тем первичным полем, где люди получают навыки соревнования и где почти каждый человек переживает свой первый болезненный опыт зависти, как убедительно показывает глубинная психология и многочисленные примеры из разных типов культур. Однако мы должны скорее представлять себе историю зависти в терминах агрессивных филогенетических влечений, которые обнаруживаются также у животных, не имеющих братьев и сестер, и являются врожденными, а у человека, в результате крайне длительного периода детства в социальном кругу семьи, братьев и сестер, обостряются и модифицируются, чтобы произвести типичный феномен склонности к зависти.

---

<sup>91</sup> V. E. Frankl, *Man's Search for Meaning*, Boston, 1962, pp. 33, 43, 45, 63. Эта книга – новое издание *From Death-Camp to Existentialism*, Boston, 1959. Первое немецкое издание: *Ein Psychologe erlebt das Konzentrationslager*, 1946.

<sup>92</sup> G. Devereux, *Reality and Dream, Psychotherapy of a Plains Indian*, New York, 1951, p. 66.

<sup>93</sup> Ruth Sawtell Wallis, 'The Changed Status of Twins among the Eastern Dakota,' *Anthropological Quarterly*, Vol. 28 (New Series, Vol. 3), 1955, p. 117.

<sup>94</sup> B. D. Paul, 'Symbolic Sibling Rivalry in a Guatemalan Indian Village,' *American Anthropologist*, Vol. 52, 1950, pp. 205–218.

<sup>95</sup> H. Granqvist, *Child Problems among the Arabs. Studies in a Muhammedan Village in Palestine*, Copenhagen, 1950, p. 81.

<sup>96</sup> R.F. Fortune, *Sorcerers of Dobu*, New York, 1932, pp. 16 f.

Совершенно в духе современной этологии будет предположить, что существуют такие физиологические различия в степени индивидуальной агрессии, которые практически (если не полностью) не зависят от социальных факторов и, следовательно, от раннего социального опыта. В силу этих различий один человек в результате проявления братской ревности начинает интенсивно завидовать, а другой, имеющий похожий опыт, гораздо лучше справляется с проблемой, т. е. испытывает зависть в гораздо меньшей степени.

## Взгляды Зигмунда Фрейда на зависть

Насколько мне известно, наиболее подробно Фрейд говорит о зависти в работе «Психология масс и анализ человеческого 'Я'»<sup>97</sup>. Фрейд пытается сделать вывод относительно онтогенеза стадного инстинкта.

«Страх ребенка, когда он один, не прекращается при виде какого-либо произвольного «члена стада», но, напротив, возникает именно тогда, когда к нему приближается такого типа «чужой». Таким образом, у детей в течение длительного времени не наблюдается ничего похожего на стадный инстинкт или чувство групповой принадлежности. Что-то в этом роде впервые возникает в детской с большим количеством детей, из отношения детей к родителям, и это происходит в виде реакции на первоначальную зависть, с которой старший ребенок относится к младшему. Старший ребенок, конечно же, желал бы ревниво игнорировать младшего, не подпускать его к родителям и лишить его всех его привилегий; однако перед лицом того, что родители любят младшего ребенка так же, как его, и вследствие невозможности сохранять враждебную установку по отношению к нему без ущерба для себя, он вынужден идентифицироваться с другими детьми. Таким образом, у ватаги детей возникает чувство общности, или чувство групповой принадлежности, которое затем развивается в школе».

Это формирование реакции, как называет его Фрейд, прежде всего приводит к требованию «справедливости», равного обращения со всеми: «Если я не могу быть любимчиком, то, во всяком случае, пусть и никто другой не будет любимчиком».

Фрейд соглашается, что такая трансформация ревности и ее замена массовыми эмоциями или групповой солидарностью могла бы показаться невероятной, если бы то же самое нельзя было бы постоянно наблюдать даже у взрослых. Он приводит в качестве примера фан-клуб (хотя это конкретное выражение не было ему известно), сплотивший всех поклонниц популярного певца, которые, хотя каждая из них с большим удовольствием выцарапала бы другим глаза, сливаются в групповом экстазе, поклоняясь своему идолу, поскольку ни одна из них не может завладеть им целиком и полностью.

Затем Фрейд делает следующее проницательное замечание об идее «социальной справедливости»:

«То, что появляется в обществе в виде *Gemeingeist, esprit de corps*, «общественного духа», происходит от того, что первоначально было завистью. Никто не должен выделяться, все должны быть одинаковыми и иметь одно и то же. Социальная справедливость означает, что мы отказываем себе во многих вещах ради того, чтобы другие также обходились без них, или, что одно и то же, не имели бы права их требовать. Такое требование равенства является корнем общественного сознания и чувства долга».

В связи с этим Фрейд вспоминает историю о суде Соломона: «Если ребенок одной женщины умер, то ребенок другой тоже не должен жить. По этому желанию распознают мать умершего ребенка».

Далее Фрейд пытается совместить свою теорию чувства солидарности и равенства с «принципом лидерства». Между прочим, его наблюдения и их интерпретация вместе образуют удивительно поучительный социологический анализ национал-социализма в гитлеровской Германии, когда «принцип лидерства» был доведен до абсурда и сочетался с почти настолько же фанатичной приверженностью принципу равенства.

Фрейд писал: «Таким образом, социальное чувство основано на реверсировании того, что сначала было враждебным чувством, в позитивно окрашенную связь, имеющую характер

---

<sup>97</sup> S. Freud, *Collected Works*, Vol. XVIII, London, 1955, pp. 120–121. [Фрейд З. Психология масс и анализ человеческого «Я». М. Азбука-классика, 2008.]

идентификации. Насколько мы до сих пор были в состоянии проследить ход событий, эта перестановка происходит под влиянием обычной эмоциональной связи с индивидом вне группы. Мы не считаем наш анализ идентификации исчерпывающим, но его достаточно для рассмотрения одной его особенности – требования последовательного равенства... Не будем забывать, однако, что в группе требование равенства распространяется только на ее членов, но не на лидера. Все члены должны быть равны между собой, а один человек должен быть выше их всех – однако все они хотят, чтобы ими правил один человек».

Спорадические всплески враждебности, с которыми сталкивается любой, кто ставит под сомнение идею равенства, могут на основании открытий Фрейда частично объясняться тем, что люди так безусловно и фанатично привержены этой идее оттого, что они подавили и преобразовали в чувство солидарности свою первоначальную братскую ревность или иную форму зависти.

Так случилось, что многие последователи Фрейда, особенно в англосаксонских странах, были политически активными людьми, для которых буквальное воплощение идеи равенства имело большое значение. Этим может объясняться то, почему никто не стремился развивать первоначальные мысли Фрейда относительно зависти применительно к вопросам социальной политики.

Однако в 1950 г. психоаналитик Франц Александер прямо поставил под сомнение теорию Карла Маркса в связи со взглядами Фрейда на зависть, указав, что «если классовая борьба составляет существо социальной жизни, она должна быть основана на человеческой психологии... Почему диктатура одной из групп должна привести к тысячелетнему царству социальной справедливости? Очевидно, что этого можно достичь только с помощью чудесных изменений в человеческой природе...». Затем Александер проанализировал в духе Фрейда происхождение чувства социальной справедливости и практически не оставил надежд на то, что изменения в человеческой природе, удовлетворяющие этой теории общества, когда-либо произойдут, потому что «зависть и соревнование глубоко укоренены в раннем детстве, латентно присутствуют во взрослом человеке и влияют на его отношения с другими членами общества»<sup>98</sup>.

Абрам Кардинер дал очень правдоподобное объяснение тому, почему Фрейд не всегда распознавал социологические проблемы, и, в частности, тому, что он практически не учитывал огромное количество связанных с социальной завистью явлений в мире взрослых<sup>99</sup>.

Основная мысль Фрейда состояла в том, что во многих группах корпоративная идентичность навязывается индивиду, которого принуждают подавить свою ревность к другим и заменить ее требованием справедливости и равенства. Это желание равенства представляет собой, некоторым образом, выкуп; группа платит этот выкуп за отказ от ревности, которая ставит ее под угрозу. Жажда равенства, в свою очередь, порождает общественное сознание и чувство долга. Таким образом, солидарность получается за счет вынужденной трансформации первоначальной враждебности или ревности. Мы можем согласиться с этой теорией. Однако, как отмечает Кардинер, ошибка Фрейда возникает оттого, что он рассматривает агрессию как инстинкт: «...он не может рассматривать неравенство в распределении богатства и благ как источник агрессии, тенденции, которая проявляется уже в детской».

Кардинер считает, что он и Линтон, опираясь на общества маркизцев и танала, доказали, что фрейдистская теория инстинктов не подходит для объяснения происхождения внутригрупповой враждебности, вандализма и возрастающей суровости супер-эго. Так, было четко продемонстрировано, что в культуре танал-бецилеу и агрессивные, и мазохистские формы

---

<sup>98</sup> Franz Alexander, 'Frontiers in Psychiatry,' в *Frontiers in Medicine*, New York, 1951, pp. 9–12.

<sup>99</sup> A. Kardiner, *The Individual and His Society. The Psychodynamics of Primitive Social Organization*, New York, 1939, pp. 375 f., 379, 403.

вандализма (одержимость духами и «черная магия») всегда усиливались в моменты дефицита пищи.

Поэтому для Кардинера и Линтона единственными аспектами социологии Фрейда, ложность которых доказывается эмпирическими методами сравнительного анализа культур, являются те, «которые основаны на теории инстинктов, и те, которые выводятся из параллелизма филогенеза и онтогенеза. Иногда в своих социологических рассуждениях он подходит вплотную к тому, чтобы отбросить этот параллелизм, но не делает этого, а просто присоединяет к старой установке новую, которую он не развивает и которая противоречит старой. В совокупности все эти факторы помешали Фрейду подвергнуть анализу текущие социальные реалии и реконструировать реакции человека на его реальную социальную среду».

Некоторые психоаналитические исследования, в названиях или предметных указателях которых имеется термин «зависть», ограничили свой анализ этого предмета взаимной завистью полов в отношении половых органов друг друга, что довольно показательно. Это утверждение является решающим для многих психоаналитических работ. Меня, однако, поражает, что ученые, получившие психологическое образование или интересующиеся психологией, позволили себе до такой степени увлечься взаимной завистью полов из-за мелкого анатомического различия, что совершенно забыли о несоизмеримо большей роли зависти в человеческом существовании в целом<sup>100</sup>.

Психоаналитик Филлис Гринэйкр говорит о комплексе Медеи, который она обнаружила у женщин, в детстве испытывавших травматический опыт, в основном состоявший в препубертатном чувстве зависти, сравнениях и тревоге, связанных с первичными и вторичными половыми характеристиками обоих полов. Основной приводившей к этому ситуацией было рождение в семье пациентки ребенка, когда ей еще не было 16 месяцев и, следовательно, она еще не умела говорить. Зрелище новорожденного у груди матери наполнило маленькую девочку невербальными оральными эмоциями крайней интенсивности. Похожую ревность иногда можно наблюдать у домашних животных после рождения ребенка<sup>101</sup>.

Множество случаев длительной и интенсивной братской ревности описаны в книге психиатра Эмиля А. Гутхейла о языке снов. Однако он склонен к употреблению термина «зависть» там, где «ревность» подходит больше. Например, он пишет так об одном пациенте: «В отличие от периодов, когда пациент бодрствует, его сны полны активности и сильных чувств, причем явно антисоциального характера.

Именно его преступная зависть, его нетерпимость к отдельным членам его семьи в сочетании с его эмоциональной фиксацией на семье и вызывают симптом внешней безэмоциональности».

Девятнадцатилетняя девушка завидует младшему брату, которому достается больше родительского внимания. Она хотела бы быть такой же маленькой, как он, и рассказала про свой сон, в котором она представила себя снова внутри своей матери: «Я в постели с братом. Мы свернулись, как эмбрионы». Гутхейл передает сны некоторых других пациентов, из кото-

---

<sup>100</sup> Ср.: D. Wyss, *Die tiefenpsychologischen Schulen von den Anfängen bis zur Gegenwart*, 2nd ed., Göttingen, 1966, p. 81. Бруно Беттельгейм считает, что «некоторые психологические феномены не получили того внимания, которого они заслуживают. В частности, чрезмерное внимание уделялось пенисуальной зависти у девочек и страху кастрации у мальчиков; при этом, вероятно, гораздо более глубоким психологическим комплексом у мальчиков занимались относительно мало. Это комплекс желаний и эмоций, который, за неимением лучшего названия, можно было бы назвать «завистью к вагине» у мальчиков. Этот феномен гораздо сложнее, чем можно судить по его названию; он включает, в том числе, зависть к женской груди и ее фетишизацию, а также зависть к лактации, беременности и родам. Хотя этот тип зависти со стороны мужчин подтвержден, ему посвящено довольно мало психоаналитической литературы». B. Bettelheim *Symbolic Wounds. Puberty Rites and the Envious Male*, 1954, p. 99. Melanie Klein, *Envy and Gratitude. A Study of Unconscious Sources*, London, 1957.

<sup>101</sup> P. Greenacre, *Trauma, Growth, and Personality*, London, 1953, p. 233.

рых обычно видно, что неспособность к работе и похожие трудности в дневной жизни обычно связаны с завистью к более успешному другу, свойственнику или брату<sup>102</sup>.

Данные, полученные в результате анализа снов, по крайней мере, подтверждают мой тезис, что зависть и ревность первично переживаются в братской группе и что эти чувства, достигая определенного уровня, оказывают на личность исключительно затормаживающий и деструктивный эффект.

Психиатр Йен Д. Сатти в своей книге о происхождении любви и ненависти пишет о «каиновой ревности». Он рассматривает потребность контролировать ее как этический лейтмотив материнских культов. Такая братская ревность – самая ранняя и самая могущественная в развитии индивида. Сатти также упоминает о примитивных народах, например, о банту, которые «предпринимают детально разработанные меры, чтобы противостоять кайновой ревности». Он сообщает нам, что у аборигенов Центральной Австралии мать поедает каждого второго новорожденного совместно со старшим ребенком. Сатти объясняет это следующим образом: «Ребенок не просто может продолжать «есть свою мать», но она даже позволяет ему *съесть младшего ребенка*»<sup>103</sup>. Такое использование каннибализма для сдерживания братской ревности напоминает описанный выше обычай, когда при рождении в семье ребенка курицу до смерти разбивают о старшего ребенка.

Сатти подчеркивает, что следует рассматривать сексуальную ревность как источник всех норм контроля, включая социальный (табу) и эндопсихический контроль (торможение и вытеснение). Он рассматривает кайнову ревность как источник главного мотива для социализации: братская ревность биологически неизбежна (за исключением, возможно, младшего ребенка) и представляет собой очень ранний опыт.

---

<sup>102</sup> E. A. Guthrie, *The Language of the Dream*, New York, 1939, pp. 39, 68, 87, 195, 212, 228.

<sup>103</sup> J. D. Suttie, *The Origins of Love and Hate*, London, 1935, pp. 107, 110.

## Социальная функция сексуальной ревности

За братской ревностью следует сексуальная ревность, которая связана с ней, а по интенсивности может превосходить ее. Но, в отличие от проблемы братской ревности, большинство обществ, благодаря универсальному табу на инцест, смогли устранить по меньшей мере сексуально стимулирующие ситуации внутри закрытых групп в достаточной степени, чтобы обеспечить существование базовой единицы человеческого общества, семьи. Мердок проанализировал особенности и границы табу на инцест в 250 племенных обществах. Он пришел к выводу, что, по-видимому, выжили только те общества (племена), которые посредством своих рациональных мнений и иррациональных верований по поводу инцеста смогли создать такие действующие запреты, которые свели к минимуму конфликты внутри семьи.

Ни одному обществу еще не удалось обойтись без такой социальной единицы, как нуклеарная (детско-родительская) семья. Любое ослабление этой единицы ослабляет общество в целом и представляет для него опасность. Однако, как подчеркивает Мердок, более деструктивного типа конфликта, чем сексуальное соперничество и ревность, не существует. Только табу на инцест обеспечивает существование стабильных семейных групп, основанных на сотрудничестве. Мердок ставит на первый план функциональную теорию, хотя учитывает также и другие факторы: и интересы индивида, и функционирование общества в целом требуют интернализации социального контроля или запретов, поддерживаемых жесткими нормами данной культуры, которые с самого начала устраняют чувство ревности в наиболее критических точках межличностного контакта в обществе. В поддержку своей теории Мердок цитирует Фрейда. У него он заимствует плодотворное теоретическое утверждение о том, что каждый социальный феномен, который настолько распространен и настолько глубоко зафиксирован в сознании, как ужас перед инцестом, должен происходить из нуклеарной семьи. Однако теория Мердока идет дальше, чем чересчур упрощенная фрейдова теория эдипова комплекса. Ведь, в конце концов, общество редко терпит или поощряет описанных Фрейдом механизмов и их производных – проекцию, садизм, вытеснение и т. д. Однако в случае с табу на инцест мы сталкиваемся с запретом, который во всех случаях без исключения вмонтирован в общезначимые формы культуры.

Мердок дополняет теорию Фрейда теорией социологической функции табуирования инцеста, на экономические и технологические преимущества которой он указывает. Каждая семья имеет свою собственную, отдельную культуру, и внутри ее первоначально развиваются многочисленные открытия, улучшения и лингвистические инновации, которые стабилизируются и фиксируются в виде стандартных моделей в процессе усвоения другими членами семьи. Кроме того, поскольку табу на инцест требуют заключения браков вне семьи, они способствуют распространению этих новых культурных элементов. Мердок предполагает, что общество, допускающее инцестуальные браки, терпит поражение в конфликте с другими обществами, в которых есть табу на инцест, из-за недостаточного распространения в нем важных культурных элементов или, по крайней мере, из-за чрезмерных различий в семейных обычаях. Мы тоже используем похожую аргументацию, чтобы продемонстрировать позитивную функцию тех социальных и психологических процессов, которые уменьшают зависть внутри общества.

Наконец, Мердок пытается ответить на вопрос, почему универсальные табу на инцест с такой регулярностью распространяются на дальних родственников и совершенно различные типы родственных связей в зависимости от конкретного общества. Поскольку психоаналитические и социологические теории не дают на него ответа, Мердок обращается к принципу генерализации стимулов в бихевиоральной психологии (бихевиоризме), в особенности в теории К. Л. Халла. Согласно этому принципу, каждая обычная реакция, усвоенная в связи со стимулом

или констелляцией стимулов, может быть также вызвана похожими стимулами или стимулирующими ситуациями. Можно предположить, что избегающее поведение в соответствии с табу на инцест следует этому принципу. Сестра матери, как правило, похожа на мать. Однако это само по себе не объясняет границ табу на инцест. Поэтому Мердок добавляет к этому принципу социологическую теорию избегания конфликтов. Внутри многопоколенной семьи, клана и общины генерализованные табу на инцест способствуют социальному миру. Однако недавно Д.Ф. Эберле и другие выдвинули возражения против чисто социологического подхода Мердока к табу на инцест на том основании, что подобный запрет наблюдается также у животных<sup>104</sup>.

---

<sup>104</sup> G. P. Murdock, *Social Structure*, New York, 1949. David F. Aberle (и пять других авторов), 'The Incest Taboo and the Mating Patterns of Animals,' *American Anthropologist*, Vol. 65, April 1963, pp. 253–265.

## Иные психоаналитические аспекты

Несколько лет назад группа американских психиатров попыталась создать шкалу для измерения враждебности в клинических ситуациях. Они тщательно опросили по 30 пациентов каждого пола; каждое проявление враждебности оценивалось тремя наблюдателями в соответствии со следующими аспектами враждебности: рессентимент, вербальные проявления враждебности, косвенная враждебность, физическая агрессия, недоверие, общая враждебность и сила враждебных импульсов. В свете нашего расследования показательно, что это конкретное исследование совершенно игнорирует зависть, упоминая исключительно рессентимент и описывая его как чувство недовольства действительным или воображаемым дурным обращением. Авторы начинают с обсуждения различных значений термина «враждебность» в психиатрической литературе. Основываясь на исследовании Грейсона, они приходят к выводу, что враждебность, в частности, означает: а) негативное эмоциональное состояние, б) деструктивные импульсы, с) агрессивное поведение и d) реакцию на фрустрацию (неосуществленное желание). Хотя они осознают, что враждебность состоит из определенного числа субконцептов, они ни разу не упоминают о феномене зависти<sup>105</sup>.

Американский психоаналитик Гарри Стэк Салливан ввел очень глубокое и полезное различие между завистью и ревностью. Оно основано на модели, предполагающей двух- или трехчленные группы.

«Перед тем как продолжить, я хотел бы провести различие в значениях терминов «ревность» и «зависть», которые часто используются как синонимы. Существует фундаментальное различие в чувственных компонентах зависти и ревности, а также существует фундаментальное различие в межличностных ситуациях, в которых происходят эти процессы, так как зависть возникает в группе из двух членов, иногда, возможно, при наличии дополнительной двухчленной группы в составе того, кто испытывает зависть, и его слушателя, в то время как ревность всегда возникает в ситуации, в которой участвует группа из трех и более человек. Я определяю зависть, которая более широко, чем ревность, распространена внутри нашей общественной организации как относящуюся к персональным принадлежностям или атрибутам. Это заместительная активность, в процессе которой человек осознает, что кто-то другой имеет что-либо, чего у него нет. И зависть не перестает быть завистью, когда она переходит с объектов на атрибуты другого человека, потому что зависть может являться активным осознанием субъектом того, что он недостаточно хорош по сравнению с кем-либо еще. Хотя она связана в первую очередь с двумя участниками, один из двух может быть более или менее мифологическим лицом.

Ревность, с другой стороны, никогда не возникает в ситуации группы из двух участников. Это всегда очень сложный, болезненный процесс, охватывающий группу из трех или более человек, из которых один (или более одного) может быть полностью воображаемым.

Ревность – гораздо более острое и разрушительное чувство, чем зависть; в отличие от зависти, она затрагивает не отдельный объект и не отдельный атрибут, а скорее обширную комплексную область межличностных отношений. Несмотря на то что данные труднодоступны, ревность, вероятно, часто возникает в подростковом возрасте...»<sup>106</sup>

Салливан справедливо признает связь между жалостью к себе и завистью, которую мы уже неоднократно отмечали. Хотя он совершенно не отождествляет одно с другим, он указывает, что жалость к самому себе иногда может занимать место зависти. Жалость к самому себе

<sup>105</sup> A. H. Buss and others, 'The Measurement of Hostility in Clinical Situations.' *Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol. 52, January 1956, pp. 84 ff.

<sup>106</sup> H. Stack Sullivan, *The Interpersonal Theory of Psychiatry*, New York, 1953, pp. 347 f.

может возникнуть в самых различных ситуациях, в которых человек, уже низко оценивающий себя, может столкнуться с трудностями. Жалость к самому себе устраняет завистливые сравнения с другими, которые могут подорвать наше самоуважение<sup>107</sup>.

В своем описании феномена рессентимента Салливан отмечает его психосоматические компоненты: «Таким образом, рессентимент – это название для чувственного аспекта довольно сложных процессов, более прямое выражение которых привело бы к репрессивному использованию власти; в силу этого рессентимент обычно имеет очень важные скрытые аспекты. В наиболее затруднительных типах ситуаций в семье эти скрытые процессы осложняются попытками скрыть даже рессентимент, чтобы избежать дальнейшего наказания, а сокрытие рессентимента по причинам, о которых я сейчас не буду говорить, – это один из наших первых чрезвычайно показательных процессов, лежащих в основе сферы, которая носит довольно варварское название «психосоматика». Иными словами, в ходе утаивания рессентимента и постепенного развития эгосистемы, процессов, которые не позволяют человеку осознать собственный рессентимент, он практически вынужден действовать совершенно иными способами, чем те, на которых мы останавливались до сих пор...»<sup>108</sup>

---

<sup>107</sup> Op. cit., p. 355.

<sup>108</sup> Op. cit., p. 213.

## Вина и стыд

Исходя из психоанализа, Герхарт Пирс различает чувство стыда и чувство вины и с точки зрения их происхождения, и с точки зрения их движущих сил, тем самым создавая пару терминов, которая позволяет ему различать два типа зависти. Из всех конкретных форм и состояний эмоционального напряжения вина и стыд – это два наиболее важных не только в смысле эмоциональной патологии, но и с точки зрения формирования характера и социализации индивида.

Мучительное внутреннее напряжение, которое обозначается термином «вина», всегда возникает при достижении или преодолении барьера супер-эго. Напротив, чувство стыда вырастает из конфликта эго с эго-идеалом. Если изложить это более просто, то мы ощущаем вину, когда совершили что-то или достигли чего-то такого, что желанно с точки зрения элементарных инстинктов внутри нас, но что мы осознаем как несовместимое с официальными нормами нашей группы – несовместимое в том случае, если мы стремимся к его осуществлению. Поэтому вина – это следствие нарушения нормы. Стыд, с другой стороны, возникает, если мы были не в состоянии сделать что-то или достичь чего-то, чего, в соответствии с нашим идеалом, мы должны были иметь возможность достичь. Следовательно, стыд – это показатель неудачи.

Пирс предпочитает более широкий термин «стыд» – термину «чувство неполноценности», потому что последнее подразумевает сравнение с кем-то извне, с другим человеком. В случае стыда человек сравнивает себя, какой он есть, с тем совершенным или, по крайней мере, нормальным образом себя, к которому он стремится. У человека, которого мучает чувство неполноценности, нет потенциала, который он не смог использовать. Человек, которому стыдно, знает или считает, что то, что он сделал, ниже уровня, которого он должен был достичь<sup>109</sup>.

Далее Пирс замечает, что зависть часто подавляется или сдерживается чувством вины, которое человек испытывает оттого, что он завидует. Этот тип зависти обычно происходит из орального аспекта братской ревности. Бессознательный ход мысли примерно таков: «Другой получает больше, чем я, я должен отнять это у него или убить его». Этот тип зависти, как отмечает Пирс, обычно сопровождается рессентиментом, который может быть настолько сильным, что накладывает отпечаток на личность в целом. Этот рессентимент, который является следствием беспомощности перед лицом власти, направлен против родителей, сознательно или бессознательно обвиняемых в том, что они предпочитают брата (сестру). Рессентимент может быть обращен также просто на образ родительской власти, в конечном счете – на Бога или на судьбу.

Затем Пирс обращает внимание на другой тип зависти. Он считает его следствием процесса созревания и неоральных аспектов соперничества с родителями и братьями (сестрами). В этом случае бессознательная логика такова: «Другой настолько больше и лучше, чем я. Я такой маленький. Я никогда не смогу стать равным ему». Эта форма зависти (завистливое сравнение), в отличие от первой, находится не под контролем чувства вины, а под контролем стыда.

Пирс упоминает также о том, что эти два типа зависти соответствуют двум формам братской ревности, для которых Франц Александер предложил термины «регрессивная» и «прогрессивная»; первая относится к оральной фазе развития ребенка, вторая – к фаллической<sup>110</sup>.

---

<sup>109</sup> G. Piers and M. Singer, *Shame and Guilt. A Psychoanalytical and Cultural Study*, Springfield (Ill.), 1953, pp. 6, 11.

<sup>110</sup> Op. cit., p. 23 f.

## Стремятся ли животные избежать зависти?

Около 30 лет назад в своей лаборатории во Флориде Йеркс наблюдал у своих шимпанзе признаки чего-то вроде общественного сознания. Иногда он называл это альтруизмом<sup>111</sup>. Способность принимать в расчет другого и способность испытывать по этому поводу угрызения совести (а не только страх) относятся к наиболее важным результатам эволюции. И Йеркс считал, что он нашел следы истории этих чувств у человекообразных обезьян, потому что для человека значительная часть истории его формирования остается скрытой глубоко в бессознательном и в подсознании или же утаивается из скромности и стыда. Возможно, Йеркс размышлял о таких мотивах, как зависть, когда писал об этом: «Ведь в отношении этих материй мы не позволяем себе честности, откровенности и прямоты даже наедине с собой, не то что в разговоре с любопытствующим ученым». Далее Йеркс описывает эксперимент с изолированными парами шимпанзе, состоящими из самца и самки, цель которого состояла в том, чтобы выяснить, могут ли спонтанные действия шимпанзе (а именно, желание схватить лакомый кусочек) сдерживаться чувством, что другое животное будет разочаровано.

На стену клетки, в которой находилась пара шимпанзе, прикреплялся один лакомый кусочек (один банан, яблоко или апельсин). Приманка была небольшого размера, чтобы ее нельзя было разделить. В первой серии экспериментов приманку помещали в деревянный ящик с крышкой. Ящик ненадолго ставили в клетку несколько раз в день. Оба шимпанзе довольно редко пытались достать приманку.

Во второй, более длительной серии экспериментов исследователи использовали деревянную трубу, которая прикреплялась к одной из сторон клетки каждый день в определенное время. Экспериментатор бросал в трубу приманку, и она скатывалась по ней в клетку с десяти- или тридцатисекундным интервалом. Двум шимпанзе подавался сигнал, означавший, что сейчас их будут кормить. Во время первой серии тестов Пан, самец шимпанзе, приходил первым и брал приманку. Самка, Джози, выглядела вполне довольной, явно признавая право Пана брать все, что ему хочется. С другой стороны, Пан, по утверждению Йеркса, явно чувствовал себя неуверенно в ситуации, когда вся еда доставалась ему. «Он стал что-то вопросительно бормотать себе под нос, чего никогда раньше не делал».

Пан подходил к приманке первым до седьмого эксперимента. Но затем Джози успела перехватить приманку до того, как она скатилась в подставленную руку Пана. «Не выражая досады, он отошел от трубы, и она съела приманку. Он не возвращался и не подавал никаких признаков беспокойства или неудовлетворения». Исходя из этого, Йеркс формулирует такой вопрос: «Упомянутая выше похожая на разговор вокализация могла быть указанием на угрызения совести или уважение к подруге. Могла, но была ли?»

На следующий день самка имела возможность брать приманку из трубы; Пан не вмешивался, хотя было видно, что ему тоже хотелось есть. На третий день картина изменилась: оба шимпанзе в ожидании лакомства приблизились к трубе. Джози схватила приманку, и Пан отошел. Однако, откусив один кусочек, Джози отошла от трубы, подбежала к самцу и увлекла его к месту кормления, где она предложила ему себя в качестве сексуального партнера, но безуспешно. Находясь рядом с самкой и явно желая получить приманку, Пан встал перед трубой и взял себе следующий скатившийся вниз банан.

Однако в ходе третьего эксперимента она опять опередила его. Пан немедленно отошел и больше не возвращался к месту кормления. В этот день Джози получила 9 из 10 кусков,

<sup>111</sup> R. M. Yerkes, 'Conjugal Contrasts among the Chimpanzees,' *Journal of Abnormal and Social Psychology*, Vol. 36, 1941, pp. 175–199. См. также: 'The Life History and Personality of the Chimpanzee,' *American Naturalist*, Vol. 73, 1939, pp. 97–112. Ibid., 'Chimpanzees,' 1943.

предлагавшихся в ходе эксперимента. На следующий день самец еще раз попробовал схватить приманку. Джози прикрикнула на него и в течение следующих дней брала еду почти всегда одна и без вмешательства со стороны Пана.

Когда период течки у самки закончился, социальное поведение пары изменилось. По сигналу оба животных одновременно подбегали к трубе, вытянув руки, чтобы схватить пищу. Теперь Пан демонстрировал свое превосходство и хватал пищу первым, не заботясь о Джози, которая выглядела недовольной. Пан не обращал внимания на ее недовольство, брал приманку, но вел себя по отношению к Джози дружелюбно. На следующий день Джози радостно согласилась с тем, что Пан имеет право первым брать приманку. В один из следующих дней, однако, Йеркс и его коллеги наблюдали у Пана новую форму поведения, которая показалась им очень важной: во время кормления Пан внезапно отбежал в угол вольера и стал пытаться привлечь внимание двух самок из клетки, находившейся примерно в 40 футах от него. Йеркс истолковал это поведение как попытку Пана найти предлог, чтобы отойти от трубы и предоставить подруге возможность схватить приманку; Джози действительно использовала представившуюся возможность.

На следующий день Пан покинул место кормления, не используя в качестве предлога интерес к другим самкам; на этот раз он отбежал к противоположной стороне клетки и установился в пространство, где, с точки зрения наблюдателей, не было ничего такого, что могло бы привлечь его внимание. Спустя минуту Пан пошел к трубе, где Джози ловила приманку, но, не доходя до нее, изменил направление, сел и стал спокойно смотреть на Джози. Когда Джози закончила ловить кусочки, наблюдатели проверили аппетит Пана с помощью дополнительной порции – совершенно явно ему хотелось есть.

По мнению Йеркса, эти наблюдения доказывают, что Пан испытывал по отношению к самке, которой он хотел предоставить дополнительный шанс, что-то вроде угрызений совести или нечто вроде социальной обязанности заботиться о ней. Следует подчеркнуть, что эксперимент был связан с дополнительным подкармливанием животных лакомствами и не имел отношения к их регулярному распорядку кормления.

Особая значимость этих экспериментов возрастает в связи с тем, что человеческая психиатрия и психология используют концепт пищевой зависти (*Futterneid*). Легко понять, каким образом пища, самое важное благо для всякого живого существа, могла с точки зрения психологии развития стать решающим фактором при формировании зависти и избегающего зависти поведения. Определяющая роль пищевой зависти в человеческих конфликтах и в рессентименте ясно видна по тому, что конфликты в человеческих группах, которые в течение долгого времени зависели от собственных ресурсов, можно сгладить, предоставив каждому из членов группы неограниченный доступ к большим запасам пищи: например, во время Второй мировой войны на подводных лодках практически не было конфликтов, так как все члены команды имели постоянный доступ к пище.

## Другие этологические исследования агрессии

Зоолог Джон Пол Скотт в своей небольшой монографии «Агрессия», посвященной в основном анализу данных неврологии, генетики и психологии животных, по крайней мере, обсуждает ревность, особенно между братьями и сестрами. Основанием для него служат некие клинические исследования, согласно которым мотивы агрессивного поведения часто возникают в результате тесной семейной жизни<sup>112</sup>. Скотт считает, что эти явления не происходят с животными, потому что у них нет типичных для людей длительных отношений между членами одной семьи или между родственниками. Скотт упоминает о том, что причина для враждебности может быть не только у «свергнутого с пьедестала» старшего или самого старшего ребенка, но и у младшего ребенка, когда он считает, что старший находится в привилегированном положении. Скотт считает, что поведение родителей не может иметь никакого влияния на братскую ревность, которая в определенной степени даже благотворна для развития личности. Кстати, он рассуждает также и о других формах ревности, например о лишенном внимания муже, который считает, что у жены нет для него времени из-за маленького ребенка.

Скотт, однако, не занимается серьезно темой зависти. Его анализ останавливается на понятии агрессии, которую он определяет как «акт инициирования борьбы». Он пытается объяснить эту форму поведения множественными причинами.

Некоторые из приводимых Скоттом наблюдений за животными имеют определенное значение для нашего понимания ранних стадий зависти. Голодные мыши дерутся из-за еды, когда они могут ее утащить, но не тогда, когда еда привязана или имеет консистенцию порошка. В то время как мыши-самцы никогда не дерутся из-за самок, сексуально мотивированные драки встречаются у обезьян (бабуинов), собак, оленей, бизонов и горных баранов.

То, что у животных бывают драки за территорию, вероятно, имеет большее значение для теории зависти. Такое поведение демонстрируют млекопитающие и птицы. Скотт ссылается на исследование сусликов, согласно данным которого каждая группа американских сусликов, живущих в западных прериях, имеет определенную территорию и не обращает внимания на другие группы, пока те не нарушают границы. Конрад Лоренц также приводит детальные описания территориальных конфликтов между животными<sup>113</sup>.

Согласно Скотту, все эти стимулирующие агрессивное поведение ситуации распространяются также и на человека. На основании нескольких экспериментов он делает вывод о том, что агрессия – это усвоенное поведение и что, следовательно, можно воспитать из детей неагрессивных людей, если не разрешать им драться. Мирное и счастливое окружение «автоматически воспитало бы у ребенка привычку решать все проблемы с друзьями и родственниками исключительно мирным путем». Здесь мы опять сталкиваемся с безбрежным оптимизмом американской экспериментальной психологии. Скотт, однако, все-таки напоминает нам, что агрессия вызывается иными причинами, нежели чем просто усвоенное поведение<sup>114</sup>.

Существенно отметить, что Скотт упоминает о различных экспериментах и наблюдениях, которые значительно ограничивают почтенную теорию, объясняющую агрессию фрустрацией (т. е. нереализованными ожиданиями). Нападение является не единственной формой поведения «фрустрированных» животных, а некоторые животные (например, мыши) становятся тем более агрессивными, чем больше успехов они одерживают в бою, т. е. тогда, когда их желания *осуществляются*<sup>115</sup>.

<sup>112</sup> J. P. Scott, *Aggression*, Chicago, 1958, pp. 39–41.

<sup>113</sup> Op. cit., p. 7 f.

<sup>114</sup> Op. cit., p. 22.

<sup>115</sup> Op. cit., p. 32 f.

## Ранг в иерархии

В 1951 г. Эдуард Баумгартен уже отмечал, что некоторые формы реакции у животных напоминают зависть.

«В качестве примера «борьбы за ранг» в последнее время активно обсуждается очередность подхода к кормушке на ферме. Вероятно, можно провести аналогию между болезненными терзаниями зависти и, с одной стороны, безжалостным и окончательным причислением особи к определенному рангу внутри общественной иерархии животных, а с другой – имеющейся у каждого животного возможностью продвинуться на более высокий ранговый уровень, вступив в борьбу за него. Эта возможность гложет сердце завистливого человека, так же как и чувство унижения оттого, что слабость – физическая или позиционная (нынешний ранг в иерархии) – мешает ему начать борьбу»<sup>116</sup>.

Не вполне понятно тем не менее, что конкретно имеет в виду Баумгартен: нам не может быть ничего известно о том, испытывает ли животное, находящееся в самом низу иерархии, что-либо, соответствующее человеческой зависти. Единственным возможным указанием на это было бы поведение, однозначно направленное на то, чтобы нанести ущерб группе и/или животному более высокого ранга, причем такое, которое не приносило бы действующей особи никакой материальной выгоды (например, пищи). Потребовался бы эксперимент, в ходе которого подозреваемое в зависти животное могло бы отобрать у других пищу или уничтожить ее, причем так, чтобы с самого начала его деструктивных действий было бы понятно, что оно делает это не для того, чтобы самому получить эту пищу (было бы еще более убедительно, если бы оно пожертвовало своим собственным кормом). Конрад Лоренц в письме к автору этой книги согласился, что такой эксперимент действительно мог бы служить доказательством наличия у животных чувства зависти. Но пока, насколько мне известно, такого эксперимента не провел ни один этолог.

Возможно, однако, что Баумгартен имел в виду что-то вроде «королевской зависти». Человек высокого ранга не желает, чтобы его подчиненные пользовались теми же привилегиями, что и он. Он прижимист по отношению к запасам и распределяет их так, чтобы никто из подчиненных не чувствовал себя чересчур комфортно. Это тоже зависть, но она осуществляется с позиции действующей власти. Иногда у животных наблюдали поведение, которое можно было бы истолковать как проявление такого рода зависти: животное высокого ранга отказывало в пище и партнере более низко стоящим животным, хотя оно само уже полностью удовлетворило свою потребность в еде и сексе. Оно как будто бы говорило: «Если я вынужден остановиться, то и вы не должны наслаждаться жизнью». Такое поведение, если посмотреть на него с точки зрения психологии развития, определенно содержит элемент зависти.

Баумгартен также упоминает о вызванных завистью актах мщения у животных: «Особенно болезненная форма зависти, связанная с уважением по отношению к «незаслуженным» ранговым различиям, также имеет прототип в животном мире. При благоприятных обстоятельствах самка низкого ранга может перескочить несколько иерархических ступеней и обеспечить себе высокий статус с помощью высокорангового партнера. Это распространяется и на ее потомство. Ранг, которого она таким образом – не вступая в борьбу – добилась, может уважаться в присутствии ее царственного супруга; в его отсутствие самка и детеныш подвергаются утонченному преследованию, чрезвычайно похожему даже в подробностях на дразги людей из-за места в иерархии. Каждому приходилось слышать изощренные саркастические замечания, скажем, помощника, слуги или подчиненного о глупости его начальника или, например,

---

<sup>116</sup> E. Baumgarten, 'Versuch ueber mogliche Fortschritte im theoretischen und praktischen Umgang mit Macht,' *Studium Generale*, 4th year, 1951, pp. 540–558.

брюзжание человека, который занимается скучной, нудной и заурядной работой, по поводу людей высокого ранга, облеченных властью, из тех, что обязаны своим успехом моде, веяниям времени или технологической или теоретической системе, которую они либо сами эффективно ввели, либо успешно освоили у всех на глазах»<sup>117</sup>.

Мы считаем выражением социальной справедливости, например, те случаи, когда сильный человек спонтанно приходит на помощь другому, который подвергся нападению кого-то более сильного, чем жертва, но более слабого, чем спаситель. Такое «благородное поведение» можно наблюдать – и это показательно – на школьном дворе, но кроме того, в некоторых группах, состоящих из взрослых, а также среди незнакомых друг с другом людей. А случай, когда кто-то защищает слабейшего члена группы, чтобы он не остался без еды, еще в большей степени относится к предмету нашего исследования. Почему тот, кто сильнее и более благополучен, заботится о слабом или слабейшем, который даже не входит в его ближайшее окружение? Прежде чем начать применять такие претенциозные термины, как «сочувствие», «эгалитарная справедливость», «сострадание» или «благородство», имеет смысл присмотреться к животным.

Много лет назад Конрад Лоренц упоминал о таком поведении животных, которое аналогично моральному поведению у людей. Например, он описывает порядок старшинства во всех колониях галок: если две галки ссорятся, то третья галка, более высокого ранга, чем они, рефлекторно вмешивается на стороне более низкорангового из бойцов.

«В колонии галок высокопоставленные птицы, особенно сам деспот, неагрессивны по отношению к тем, кто стоит гораздо ниже их: они постоянно проявляют раздражение только по отношению к тем, кто стоит сразу после них в иерархии; это особенно относится к деспоту и претенденту на трон, к Номеру 1 и Номеру 2».

Следовательно, то, что кажется нам рыцарством, на самом деле является врожденной реакцией, которая, разумеется, направлена на сохранение вида. Однако она также укрепляет позицию сильнейшего животного по сравнению с теми, кто в данный момент не может соперничать с ним и таким образом направляет свою агрессию на животных, которые находятся ниже их<sup>118</sup>.

---

<sup>117</sup> Op. cit., p. 548.

<sup>118</sup> К. Lorenz, 'Moral-analoges Verhalten geselliger Tiere,' *Universitas*, 11th year, 1951, p. 548.

## Социально-психологические эксперименты и реальность зависти

Экспериментальная социальная психология демонстрирует ряд доказанных результатов, полученных в экспериментах с испытуемыми, принадлежащими к различным культурам. Эти эксперименты показывают, до какой степени средний человек склонен не доверять своим собственным чувствам, если он входит в реальную или воображаемую группу, которая передает ему – о чем он не знает – неверную информацию<sup>119</sup>. Эксперимент удастся не только тогда, когда ложные замечания высказывают те участвующие в стоворе с экспериментаторами члены группы, кого испытуемый считает более компетентными, чем он сам, а также те, кто имеет более высокий (воображаемый) ранг, чем он. В этом случае причина может также быть в потребности в подчинении. В ходе военных учений, в промышленности, в анатомической или рентгеновской лаборатории, например, всегда найдутся такие подчиненные, которые будут подавлять свое собственное мнение, и, сознательно или не вполне сознательно, их интерпретация будет совпадать с интерпретацией их начальника, от страха вступить с ним в конфликт.

Эти эксперименты, однако, имеют важное значение для нашей теории избегания зависти в том случае, если они устроены так, что группа, намеренно фальсифицирующая данные, либо незнакома испытуемому, либо не вызывает у него ничего, кроме безразличия, либо иным образом полностью является продуктом симуляции, но однозначно не представляет фигуру начальника. Сейчас в социальных науках такой экспериментальный метод называют «симуляцией». В этих экспериментах видно, как испытуемый внезапно становится неспособен опираться на собственные ощущения и не в состоянии плыть против (социального) течения, потому что он не хочет показаться «больно умным», всезнайкой и т. п. Он боится рессентимента со стороны других, их завистливого раздражения, дающего ему понять, что только сноб или неисправимый «умник» мог бы прийти к выводам, отличающимся от выводов группы.

Примерно 10 лет назад Стенли Мильграм провел одни и те же эксперименты сначала в Гарварде, а потом в Норвегии и во Франции, чтобы выяснить, играет ли какое-нибудь значение с точки зрения склонности к конформизму различие национальных культур и характеров. Испытуемому, находившемуся в одном из шести отсеков, говорили, что в остальных пяти отсеках также есть люди. На самом деле эти отсеки были пусты, а эффект присутствия других людей симулировался с помощью магнитофонных записей. Испытуемому давали прослушать два звука через наушники и спрашивали, какой из них более долгий. До того, как дать ответ, он мог познакомиться с записью того, что якобы сказали остальные пять человек. Используя различные аудиоэффекты, экспериментатор мог окрашивать эти фальшивые мнения в разные оттенки. Уровень социального контроля мог быть увеличен за счет резких замечаний, возмущенного шепота и т. п.

Результаты этих экспериментов, как правило, демонстрировали поразительный конформизм, так же как и более ранние эксперименты С. Э. Эша (который просил испытуемых оценить длину линий): индивид предпочитал не верить собственным ушам и глазам, лишь бы не противоречить мнению группы. Однако Мильграму удалось повысить степень и частоту проявления независимости ответов во втором эксперименте, когда испытуемые считали, что их мнение будет использовано для разработки системы управления воздушным движением.

Для наших нынешних целей не так важно, что в ходе всех своих экспериментов Мильграм обнаружил более высокое влечение к конформизму в Норвегии по сравнению с Францией, несмотря на то, что его данные согласуются с другими наблюдениями о том, что нормы

<sup>119</sup> S. E. Asch, 'Effects of Group Pressure upon the Modification and Distortion of Judgments,' *Groups, Leadership and Men*, ed. Harold Guetzkow, Pittsburgh, 1951.

социального контроля в Норвегии носят более тотальный характер. Когда испытуемым не надо было говорить в микрофон, прямо высказывая свое мнение перед якобы существующей группой, и французские, и норвежские участники проявили бóльшую независимость, хотя французы – более высокую. Мильграм продолжает: «Очень странно то, что норвежцы так часто соглашались с группой, т. е. с неправильным мнением, даже когда у них была возможность тайного голосования. Одна из возможных интерпретаций состоит в том, что средний норвежец по тем или иным причинам полагает, что его частные действия в конце концов станут известны другим... Один испытуемый сказал, что боится того, что если он будет не соглашаться слишком часто, то экспериментатор соберет всю группу вместе и начнет обсуждать его поведение с членами группы».

Желание приспособиться еще в большей степени явствовало из слов другого норвежца, который ошибся вместе с группой в 12 из 15 примеров. «Жизнь сейчас такая, что в оппозиции быть нельзя. Когда я учился в школе, я был более независим, чем сейчас, когда я студент. Современный образ жизни таков, что нужно немножко больше соглашаться. Если вы будете против, вас начнут считать плохим»<sup>120</sup>.

Когда ему напомнили, что тайное голосование позволяет ему не соглашаться, он заявил: «Хотя я сидел в кабинке один, я представлял себе, что нахожусь в публичной ситуации».

Трудно представить себе более убедительное экспериментальное доказательство теории Давида Рисмана и его концепта «личности, ориентированной на другого», чем поведение этих норвежцев.

---

<sup>120</sup> S. Milgram, 'Nationality and Conformity,' *Scientific American*, Vol. 205, 1961. Цитируется по перепечатке в: *Readings in General Sociology*, ed. R. W. O'Brien and others, Boston, 1964, p. 54 ff.

## Конформизм и страх перед завистью

То, что зависть связана со всеми этими экспериментами, становится понятно, как только мы задаем себе вопрос, почему человек не готов поверить своим чувствам и бросить вызов группе. Чего он боится? Что могли бы сделать ему другие студенты, с которыми он даже незнаком, если бы он поверил себе и стал бы им противоречить? Почему он боится быть собой?

Природу этих санкций или же тех невысказанных мыслей, которых испытуемый боится больше всего, проясняет эксперимент в Норвегии и во Франции, в ходе которого определенные замечания, введенные в сценарий, увеличивали стремление к конформизму до максимума. Одним из мягких вариантов санкций было хихиканье. Но предъявление испытуемому фразы: *'Skal du stikke deg ut?' – «Ты что, выпендриваешься?»* – в максимальной степени подействовало на норвежцев: степень конформизма выросла до 75 %. Более того, они спокойно воспринимали эту критику.

Во Франции использовалась фраза *'Voulez-vous vous faire remarquer?' («Вы хотите выделиться?»)* Ее воздействие на испытуемых было не таким сильным. Но, в отличие от норвежцев, примерно половина французов реагировала на критику возмущенно (кстати, в контрольном эксперименте с участием 40 норвежских рабочих Мильграм выяснил, что они ведут себя примерно так же, как студенты).

Итак, то, чего в первую очередь боится человек, который вопреки своим ощущениям соглашается с группой, – это вербальное осуждение, упрек в том, что он хочет быть лучше, компетентнее, хитрее и наблюдательнее, чем группа. Иными словами, он боится проявления зависти по отношению к его специфическим способностям, к его индивидуальности и уверенности в себе.

Но здесь возникает другой вопрос. Старается ли обманутый испытуемый согласиться с суждением группы потому, что неправильное мнение смутит его и заставит стыдиться, или он знает, что его мнение верно, но боится показаться всезнайкой? Эффект использованных Мильграмом вербальных мер репрессии указывает на второй вариант. Там, где испытуемый отказался от своего мнения, услышав в свой адрес замечания типа «Ты что, слепой?» или «Проснись!», можно предположить наличие фактора стыда. Следовательно, провести окончательное различие между двумя мотивами вряд ли возможно, потому что группа – или другой человек – обычно стремится принудить индивидуалиста, чьего превосходства они втайне боятся, к подчинению осуждением его мнения, несмотря на то что они знают, что он прав.

Вероятно, для общей логики нашего повествования имеет значение сравнение, которое Мильграм проводит между значительным конформизмом, который проявили норвежцы в ходе эксперимента в области восприятия, и тем, что они спокойно соглашались с крайне рестриктивными социальными мерами «в интересах общественного благополучия». Мильграм писал: «Я обнаружил в норвежском обществе высокую степень сплоченности. Норвежцев отличает глубокое чувство идентификации с группой, и они тонко улавливают нужды и интересы тех, кто находится с ними рядом. Их чувство социальной ответственности находит выражение в великолепных институтах, защищающих и опекающих норвежских граждан. Они добровольно соглашались с высоким уровнем налогообложения, который требуется для поддержки программ социального обеспечения. Неудивительно было обнаружить, что такого типа социальная сплоченность идет рука об руку с высокой степенью конформизма».

## Эксперимент с бахвалом

И вновь мы напрасно ищем хоть какого-то осознания факта существования зависти в экспериментальном исследовании социальной психологии «Влечение и враждебность» (*Attraction and Hostility*)<sup>121</sup> Альберта Пепитоуна, опубликованном в 1964 г. Оно посвящено экспериментам в малых группах, во время которых интервьюер пытался разозлить испытуемых своим тщеславием и наглостью; во время эксперимента группам сообщали фиктивную информацию о биографии наглого интервьюера таким образом, чтобы в ряде случаев его поведение было до некоторой степени оправдано его личными достижениями, а в других случаях – нет. Заказчиком экспериментов была исследовательская служба морского флота США; использовались количественные методы.

Совершенно ясно, что автор настолько захвачен американским культурным этосом, который «неофициально» признает существование зависти к успешным людям, что он не учитывает концепт зависти даже там, где стимулы для нее явно встроены в эксперимент. Так, в одном случае про интервьюера сообщают, что он известный профессор, получающий исключительно высокие гонорары как консультант правительства. Вопрос, как его видел Пепитоун и как он проверялся на студентах, которые обычно не купаются в деньгах, был таким: в каком случае аудитория будет сильнее критиковать человека, который, судя по магнитофонной записи дискуссии с его участием, демонстрирует исключительные высокомерие и эгоизм – если он высокооплачиваемый специалист или если он рядовой исследователь? Гипотеза Пепитоуна состоит в том, что чем выше ранг высокомерного человека, тем более благоприятно суждение о нем. Однако автор совершенно игнорирует то, что у некоторых испытуемых бессознательная зависть к успешному человеку будет препятствовать той реакции, которую «логично» было бы ожидать. Легко понять, что склонный к зависти человек может с большей готовностью терпеть проявления тщеславия, относясь к ним просто как к неуместному поведению, в личности, которую он рассматривает как равную себе, и что ему гораздо сложнее примириться с тем же самым в человеке, который (именно потому что фортуна высоко вознесла его) должен вести себя скромно. Пока экспериментатор не учитывает этого фактора – что и произошло в данном случае, – его эксперимент не может считаться корректным.

Пепитоун обсуждает гипотезу, согласно которой враждебность (часто слово «зависть» подходит куда больше) испытуемых по отношению к бахвалу является результатом страха потери статуса, т. е. что наглое поведение бахвала, выступающее в качестве стимула, ранит самоуважение испытуемого. Судя по окончательным результатам этой серии экспериментов, гипотеза не подтверждается. Ведь вследствие игнорирования экспериментатором зависти гипотеза не учитывает того, что человек, который завидует другому, разумеется, может демонстрировать симптомы враждебности (например, делать язвительные, саркастические замечания), при этом ни в коей мере не ощущая, что его статус – и, следовательно, его социальное положение – находится под угрозой или будет поколеблен.

Достойно похвалы то, что Пепитоун не удовлетворяется объяснением враждебности с помощью фрустрации и агрессии, и можно было бы надеяться найти в главе о реакциях на бахвала какие-нибудь данные о зависти. Однако эти надежды не оправдываются. Пепитоуну действительно удалось вызвать у испытуемых раздражение по отношению к бахвалу, о чем свидетельствуют такие восклицания, как, например: «Ни один человек не может быть до такой степени хорош!» Но Пепитоуну не приходит в голову ввести в свои рассуждения идею зависти даже тогда, когда бахвал крайне грубо сообщает испытуемому, насколько у него самого было больше денег во время учебы в университете. Лишь в одной фразе Пепитоун прибли-

---

<sup>121</sup> A. Pepitone, *Attraction and Hostility. An Experimental Analysis of Interpersonal and Self-Evaluation*, New York, 1964.

жается к проблеме зависти: «Обязательно также, чтобы самооценка хвастуна воспринималась как истинная или вероятная, потому что без *invidious comparison* [т. е. завистливого сравнения, *invidia*] угрозы [самооценке испытуемого] не было бы»<sup>122</sup>.

Но вместо того, чтобы более внимательно отнестись к проблеме зависти, Пепитоун занимается огранкой переусложненного концепта «гнева, который позже мотивирует поведение по защите статуса».

Верно, что многие более ранние авторы, например Шопенгауэр, ясно осознавали, что средний завистник будет подвергать объект своей зависти злобной, деструктивной критике, чтобы иметь возможность примириться с собой самим. Эксперименты Пепитоуна только подтвердили то, что и так было известно из опыта повседневной жизни. Тем не менее трудно представить себе, почему, после того как он приложил такие усилия, чтобы избежать концепта зависти, Пепитоун, как и многие другие социальные психологи, полагает, что сделал какое-то научное открытие. Заключительная фраза главы о хвастуне так же поверхностна, как и все остальное: «С учетом всего сказанного выше, по крайней мере, часть негативного отношения к хвастливому интервьюеру [стимулу] могла бы объясняться вопиющим [предусмотренным условиями эксперимента] отсутствием у него хороших манер»<sup>123</sup>.

Однако вопрос, почему в большинстве культур этикет считает хвастовство дурными манерами, остается незадаанным; связь скромности с желанием избежать зависти, очевидная для более ранних авторов, уже не видна Пепитоуну.

В общем Пепитоун придерживается такого объяснения враждебности, согласно которому отвержение другого и неприязнь к нему увеличиваются прямо пропорционально угрозе для собственного статуса человека<sup>124</sup>. Это объяснение верно в той степени, в какой оно согласуется с постоянно повторяемым в этой книге замечанием о том, что зависть направлена в основном против людей, находящихся внутри той же самой группы и на том же уровне, что и завистник, и крайне редко – на тех, кто значительно выше его. О том же самом говорил Шопенгауэр, когда отмечал, что композиторы и философы гораздо больше завидуют собратьям по ремеслу, чем, например, не очень знаменитый композитор завидует очень знаменитому философу.

Но в принципе Пепитоун и социальные психологи того же направления должны были бы предположить, что испытуемый более низкого ранга, обладающий верной, т. е. реалистической, самооценкой, не должен враждебно реагировать на человека более высокого ранга до тех пор, пока он убежден, что высокомерное поведение высокорангового индивида оправдано его достижениями. Такая теория тем не менее совершенно игнорирует то, что, как показывает жизненный опыт, завистливый человек всегда в состоянии так изменить свое видение, чтобы у объекта его зависти не было никаких достоинств. Пепитоун, в соответствии с распространенной в США этикой, с удивительной наивностью предполагает, что люди обычно ощущают сильную потребность установить истинную ценность других и упорядочить свои чувства в зависимости от результатов оценки. В ходе эксперимента Пепитоун пытался создать ситуации, в которых хвастун не представлял бы абсолютно никакой угрозы статусу испытуемого, но реакции, которые он получал, все равно были негативными; это он также объясняет «традиционной студенческой культурой», в которой хвастовство считается проявлением дурных манер<sup>125</sup>.

С моей точки зрения, основная ошибка этого эксперимента – это сам концепт хвастуна, бахвала, тщеславного человека. Ведь сами по себе эти слова обозначают человека, чья самооценка с точки зрения общества является объективно ложной. Но что будут думать о человеке – например, о нобелевском лауреате или о какой-нибудь иной международной знаменито-

---

<sup>122</sup> Op. cit., p. 78 f.

<sup>123</sup> Op. cit., p. 88.

<sup>124</sup> Op. cit., p. 222 f.

<sup>125</sup> Op. cit., p. 224.

сти, – если его поведение соответствует его статусу? Согласно игнорирующей концепт зависти социальной психологии, которую представляет Пепитоун, испытуемый не будет ощущать враждебности по отношению к таким людям, потому что не будет видеть расхождения между поведением и рангом. В действительности, однако, люди не ведут себя так, как предписывает эта формула. Такая современная американская социальная психология сама в некотором смысле страдает от слабости, недавно обнаруженной одним или двумя европейскими критиками: она отказывается заниматься реальными и неизбежными конфликтами внутри общества. Пепитоун и другие считают, что в обществе, где привилегии, умения и вознаграждение упорядочены должным образом, враждебности просто не было бы. Они не осознают того, что зависть почти не связана с умениями и вознаграждением. Конечно, это неудивительно. Совсем недавно, в 1964 г., психоаналитик Марвин Дэниэлс в краткой статье о развитии патологической зависти в случаях хронической необучаемости сделал следующее замечание о странном игнорировании этого феномена в психологической и психоаналитической литературе.

«Зависть... маскируется под другие явления, чем ставит в тупик учителей, родителей и психотерапевтов, которым она злобно противостоит. Ее фундаментальное значение в течение долгого времени недооценивалось в психоаналитических и психологических кругах. И наконец, возможно, мы живем в культуре, которая благоприятствует развитию зависти»<sup>126</sup>.

А в 1961 г. Лесли Фарбер в очень коротком тексте о ликах зависти тоже удивлялся, почему психоаналитики обращают на нее так мало внимания. Классические фрейдисты рассматривали зависть как побочный продукт других процессов и мало интересовались ее ответвлениями. Для Фарбера, однако, зависть является первичным эмоциональным субстратом, порождающим конкретные формы, которые проявляются и в межличностных отношениях, и в других областях личного опыта<sup>127</sup>.

---

<sup>126</sup> Marvin Daniels, 'The Dynamics of Morbid Envy in the Etiology and Treatment of Chronic Learning Disability,' *Psychoanalytic Review*, Vol. 51, 1964, pp. 45–56.

<sup>127</sup> Leslie Farber, 'Faces of Envy,' *Review of Existential Psychology and Psychiatry*, Vol. 1, 1961, pp. 131–139.

## Глава 7. Взгляд социальных наук на зависть

Спонтанный взаимный надзор, которым человеческие существа занимаются по отношению друг к другу, – иными словами, социальный контроль – обязан своей эффективностью тому, что во всех нас есть латентная зависть. Если бы мы были совсем неспособны на зависть и, что более важно, если бы мы также были убеждены, что никто не станет завидовать нашему поведению, то было бы невозможно взаимное экспериментальное исследование порога социальной толерантности – постоянный социальный процесс, от которого зависит предсказуемость социальной жизни.

Без зависти социальные группы любого размера не могли бы существовать. Ориентированный на другого процесс, который образует концепт зависти, состоит из эмоциональных и, вероятно, эндокринных процессов, влияющих и на наше восприятие, и на наши рационализированные когнитивные акты. Зависть в такой же степени является составляющей социальной жизни, в какой ее обычно скрывают, подавляют и запрещают. Похожие процессы отрицания и подавления в отношении сексуальной системы, которая представляет собой систему мотивации еще более фундаментального типа, за время, прошедшее с начала XX в., были исследованы и подробно описаны. То, что в течение долгого времени ключевой поведенческий фактор нашей жизни замалчивался, не является чем-то необычным.

Угроза зависти, возникающая между людьми практически в любой момент времени в результате любого отклонения от стандарта или нормы, выполняет не только эту, необходимую саму по себе функцию; она также постоянно устанавливает пределы вариативности моделей социального поведения и социальных организаций.

Сознательное или подсознательное ощущение зависти других, часто только латентной или потенциальной, приводит к результату примерно того же типа, что и существование гравитации: наше социально значимое или, по крайней мере, социально видимое поведение находится в определенных границах и не может слишком далеко отклониться от центра социального консенсуса. Поскольку этот сдерживающий фактор присущ почти всем членам какой-либо группы или какого-либо общества, каждый человек контролирует другого и встречает препятствия, которые не позволяют ему вносить произвольные новшества в свое собственное поведение.

Мне казалось, что этот взгляд на проблему более объяснителен, чем обычный подход, согласно которому мы так стремимся постоянно получать одобрение и признание других, что приспособляемся к ним. Было бы более реалистичным не рассматривать этот мотив как первичный. Довольно часто мы приспособляемся вне зависимости от того, важна ли для нас симпатия остальных: мы боимся того, что они могли бы сделать – или не сделать – если бы смелость, с которой мы отклоняемся от нормы, вызвала их зависть.

## Индивид и группа

То, что современная социальная психология всегда заменяет мотивами «желание быть принятым» или «желание быть популярным» очевидно более подходящий мотив избегания зависти, само по себе является симптомом процесса ее вытеснения.

Социологи, особенно американские, исследовали множество вариантов постоянно наблюдаемого явления – конформизма. Члены группы либо в качестве подгруппы, либо в качестве индивидов требуют от любого другого члена группы, и особенно от новичка, определенного типа конформизма. «Они» хотят «адаптации» и «приспособления». Они наказывают за отсутствие конформизма. Однако авторы этих исследований никогда не задают вопроса, откуда берется эта тенденция и почему от индивида требуется конформное поведение даже в тех сферах, которые не связаны или почти не связаны с реальными функциями группы. В связи с этим особенно поразительны остающиеся без объяснения случаи, когда одни члены группы подчиняются другим – обычно тем, кто становится выразителем мнения группы или некоторым образом приобретает качества, дающие ему право быть ее представителем, – при том, что никто лично не считает рекомендованную норму ни приятной, ни практичной, ни полезной. Действительно, чем более неприятной на практике, чем более иррациональной и неудобной является норма, которой должны по какой-либо причине (например, просто потому, что так хочет контрольный орган) подчиниться члены группы, тем более упорно они наблюдают друг за другом, выискивая нарушения или послабления.

Возможно ли, чтобы в культуре и обществе человек воспринимал себя, зачастую, вероятно, бессознательно, как такого индивида, для которого любая групповая принадлежность представляется чем-то глубоко отталкивающим? Он чувствует, что у него украли его достоинство: саму его индивидуальность. Он должен быть членом группы, чтобы зарабатывать на жизнь, получить образование и т. п., но он почему-то ощущает себя умаленным принадлежностью к группе, даже если он предпочитает эту конкретную группу другим возможным группам. Самый доступный для него способ компенсировать частичную потерю индивидуальности, вызванную членством в группе, или смягчить боль потери – это активно участвовать в процессе лишения других членов группы их индивидуальности.

Есть злобное удовлетворение в том, чтобы мучить новичка, которому еще только предстоит адаптироваться к группе; есть в наказании не подчинившегося группе *Schadenfreude*, которое автоматически делает каждого из ее членов сторожем и загонщиком. Безразлично, что это за группа: это может быть парламентская политическая партия, школьный класс, закрытый пансион, взвод новобранцев, группа клерков, группа промышленных рабочих, возрастная группа в примитивном обществе, это могут быть заключенные или просто братья и сестры.

Несмотря на мнение некоторых влиятельных социальных теорий, возможно, человек переживает свою принадлежность к группе не как самореализацию, а как умаление. Членство в группе для человека, возможно, представляет собой компромисс с его истинной сущностью, не пик его развития, а его ограничение. Этот опыт необходим почти для каждого, если он хочет обрести некоторые ценности, например, экономическое благополучие, признание обществом его детей и т. п. Но даже в самом «общественно настроенном» человеке остается что-то от упрямого, гордого индивидуализма, составляющего центр его жизни в качестве человеческого существа, и это наполняет его злорадством тогда, когда он получает возможность помочь навязать другим ту самую потерю индивидуальности, которая для него самого была таким болезненным опытом.

## Власть и подчинение

Из этого мы выводим гипотезу о процессе социального контроля, который может быть решающим фактором для возникновения новой структуры власти. Эта книга посвящена не формам доминирования, не власти и силе, но социология власти и доминирования не должна оставлять без внимания фактор зависти, поскольку те, кто подчиняет себя какой-нибудь власти, всегда желают, чтобы другие, которые еще способны ускользнуть от этой власти, также должны были бы подчиниться ей и принять ее требования. Нельзя до конца понять такие феномены, как тоталитарное государство и современные диктатуры, если не учитывать социальные отношения между теми, кто уже подчинился, и теми, кто еще не сделал этого.

Рассмотрим типичный случай. Возник новый центр власти. Это может быть просто рутинная смена власти, узурпация, приход к власти – законным или незаконным способом – какой-то партии, а может быть, появление нового начальника цеха на заводе или нового офицера в воинской части. Существовавший до этого вакуум (или баланс) власти изменился; существует новый центр власти, все равно, в группе или в индивиде он воплощен, и этот центр власти стремится расшириться и утвердить себя, распространив свою власть на те группы и на тех людей, которые еще не подчинились ему. На этом этапе некоторые индивиды и группы уже поддерживают эту новую власть: из жадности, трусости, глупости или с неподдельным энтузиазмом. Но у тех людей, которые уже подчинились новой власти и не удовлетворены тем, что они вынуждены к ней приспосабливаться, почти всегда развивается чувство сильной враждебности по отношению к тем, кто стоит в стороне, скептически оценивая новую власть и размышляя, продолжать ли оставаться в стороне.

Такое поведение, если оценивать его с точки зрения независимой системы ценностей, может быть чрезвычайно похвальным. Но в той системе, которая ставится под сомнение, оно может казаться медлительным и подрывным, как в романе Германа Вука «Мятеж на «Каине»», где некоторые из офицеров и членов команды маленького военного корабля с самого начала испытывают неприязнь к новому капитану и саботируют его приказы. Напряжение, которое обычно берет начало среди конформистов, потом возникает между теми, кто стал конформистом, и теми, кто этого не сделал. Почему это так?

Каждого, кто уже приспособился к чему-то против своей воли либо по трусости, либо из любви к комфорту, раздражает смелость других, свобода, которую они еще сохраняют. Любой, кто уже присягнул новым лидерам, все равно, по расчету или с неподдельным энтузиазмом, считает, что и ему самому, и выбранной им властной группе угрожают те, кто явно предпочитает сохранять дистанцию и считает это политически возможным. Тогда те, кто находится на периферии нового центра власти, хотя у них и нет полномочий применять власть, начинают осуществлять давление на других людей в рамках повседневной социальной жизни, в пределах местных групп, внутри деловых кругов и среди соседей, с целью заставить других тоже подчиниться.

Существуют разнообразные привычные социальные ситуации, в которых проявляется похожая амбивалентность. Малая профессиональная группа, например факультет университета, предприятие или небольшая воинская часть, естественно, желает в качестве группы получить уважение, признание и поддержку других групп и институтов. Поэтому любое почетное отличие и любое конкретное достижение кого-либо из членов группы – в непосредственных интересах любого другого ее члена. А если группе повезло и ей назначили – или она выбрала – в качестве главы человека, который достаточно уверен в своей собственной ценности или по крайней мере готов ради сохранения собственного лидерства объединить ее с достижениями всей своей группы, очень вероятно, что он как *primus inter pares* (первый среди равных) сделает все от него зависящее, чтобы обеспечить широкие возможности для развития каждому члену

группы. Однако наблюдения показывают, что даже при таких идеальных условиях отдельные члены обычно проявляют осторожность, если не беспокойство, чтобы оставаться в неких пределах: никто не хочет слишком выделяться, по крайней мере, если невелика вероятность того, что его личное потенциальное достижение будет в ближайшее время компенсировано для большинства увеличением престижа всей группы или чем-то подобным. В то же время каждый, кто видит и получает шанс быстро продвинуться, знает, что успех, в настоящее время открытый только для него, сработает также на престиж группы в целом и что никто не осмелится критиковать его публично и официально. Но втайне он боится множества мелких актов саботажа, которые, возможно, будут направлены против него, иногда почти бессознательно, со стороны его коллег или товарищей по работе, постоянно сравнивающих себя с ним, от зависти, что он достиг чего-то, чего они не достигли, или добился успеха там, где они не добились.

## Зависть в социологии конфликта

Немецкий социолог Дарендорф выбирает слово «зависть», когда объясняет, почему такого выдающегося ученого, как американский социолог Чарлз Райт Миллс, заклеили как еретика даже те, кто разделял его политические взгляды: «Но гораздо больше можно прочесть между строк. Они выдают смесь сильного раздражения, ненависти и зависти, характерной для отношения профессиональных сообществ к успешным аутсайдерам»<sup>128</sup>.

Однако в своей фундаментальной теории социальных конфликтов Дарендорф не учитывает концепта зависти, хотя вплотную приближается к нему. Социология конфликта Георга Зиммеля содержит подробный и увлекательный обзор феноменологии зависти; вскоре после него Макс Шелер также тщательно проанализировал эту проблему. Но на 40 страницах, посвященных этой проблеме в статье Дарендорфа о социальном конфликте, слово «зависть» не упоминается ни разу<sup>129</sup>.

В первую очередь само слово или понятие «конфликт» частично скрывает феномен зависти. Если я стремлюсь описывать всякую враждебность между людьми как конфликт, то я по умолчанию предполагаю наличие между сторонами конфликта конкретных взаимоотношений – наличие сведений друг о друге, преследование друг друга и т. п. Однако на самом деле завистливый человек может вредить объекту своей зависти и тогда, когда тот не имеет понятия о его существовании и когда настоящий конфликт существует, если существует вообще, только в воображении завистника. Слово «конфликт», конечно, может звучать красивее и быть более приемлемым для наших социально чувствительных ушей, чем старое, совершенно однозначное слово «зависть». Если я вижу двух людей (или две группы), которые вовлечены в конфликт, мне не нужно выяснять, кто из них ниже рангом. Но если я говорю о зависти, я должен подразумевать, что один из двух оппонентов осознает свой более низкий ранг в отношении своего положения, образования, имущества или репутации.

У Дарендорфа и других зависть исчезает из виду, потому что «конфликтные ситуации», в которых мотивы одной из сторон однозначно связаны с ее меньшими ресурсами, просто включаются в гораздо более абстрактные концепты, где большинство людей не в состоянии различить зависть. Например: «Все другие случаи неравенства ранга, которые могут показаться непосредственным структурным исходным пунктом или объектом конфликта, – уровни престижа и дохода, неравное распределение собственности, образование и т. п. – это только эманации и особые формы чрезвычайно общего неравенства в распределении легитимной власти».

Я также поставил бы вопрос о том, насколько вообще уместно употребление слова «конфликт» в контекстах, подобных следующему: «Неравенство ранга применительно к одной из сторон в ситуации общего социального конфликта может иметь великое множество значений. В этом случае имеется в виду, вероятно, неравенство дохода или престижа: конфликт между высоко- и низкооплачиваемыми; конфликт между специалистами престижной типографской отрасли и представителями менее престижной угольной промышленности»<sup>130</sup>.

На самом деле между разными доходными группами и между разными профессиональными группами такого типа не может быть никакого реального конфликта; он может появиться исключительно тогда, когда зависть возникает между рабочими одной и той же отрасли, получающими неодинаковую зарплату, как это было с английскими машинистами, которые объявили забастовку из-за того, что зарплата у железнодорожных рабочих менее престижных специальностей была почти такой же, как у них. Ведь для описанного выше «трения», для

---

<sup>128</sup> R. Dahrendorf, *Die angewandte Aufklärung. Gesellschaft und Soziologie in Amerika*, Munich, 1963, p. 188.

<sup>129</sup> R. Dahrendorf, *Gesellschaft und Freiheit*, Munich, 1963, pp. 197-235.

<sup>130</sup> Op. cit., p. 213.

взаимного соперничества групп, которое может на самом деле происходить только в сознании отдельных членов этих групп, единственное правильное слово – это «зависть».

Возможно, что отчасти к замене феномена и концепта зависти на феномен и концепт конфликта привело пристрастие социологов к наблюдаемым процессам. Зависть – это тихий, скрытый и не всегда верифицируемый процесс. Конфликт явно выражается в поведении и социальном действии. Между этими двумя явлениями можно было бы расположить напряжение, которое содержит примесь и зависти, и конфликта. Однако озабоченность конфликтом и конфликтными ситуациями привела к пренебрежению многочисленными аспектами человеческих и социальных отношений, которые можно объяснить только в терминах «зависти», но не в терминах «конфликта». Ведь зависть между завистником и человеком, реагирующим на зависть, может иметь место без малейшего признака конфликта.

Конечно, зависть у индивидов и у групп может приводить к поведению, которое можно с полным правом отнести к области социологии конфликта. Но не следует (как, к сожалению, часто происходит) путать конфликт и агрессию с завистью, что в итоге заставляет исследователей обращать больше внимания на конфликт, чем на первичный феномен.

Социология конфликта игнорирует то, что между завистником и объектом его зависти может не быть реальной возможности для конфликта. В отличие от ревности, завистливого человека особенно раздражает (и увеличивает его зависть) собственная неспособность спровоцировать открытый конфликт с объектом его зависти.

## Конфликт без зависти

Возможны, хотя и редки, ситуации, когда между индивидами или между группами возникает настоящий конфликт, не имеющий с завистью ничего или почти ничего общего (там, где речь идет о первенстве, вероятность зависти всегда велика). Если, например, в конфликтной ситуации сталкиваются два оппонента, каждый из которых уважает другого, но считает, что он должен придерживаться иного правила, то в этом случае для зависти нет места.

И в литературе, и в истории можно найти примеры близких друзей или, во всяком случае, людей, не имевших оснований для зависти друг к другу, которые становятся противниками в неминуемом конфликте из-за того, что один подчиняется универсальному моральному закону, а другой – более узкому, конкретному закону. Моя убежденность в том, что я, на основании прямого и косвенного опыта, следуя тому, что я признаю правильным законом, правильной нормой, не обязательно заставляет меня завидовать оппоненту и не обязательно вызывает у него зависть ко мне. Это могло бы случиться только после окончания или урегулирования конфликта, когда проигравший вынужден признать, что по той или иной причине он следовал неправильному закону (не только с прагматической точки зрения, но и оказавшемуся ложным в свете произошедшей переоценки). Последствиями этого могут быть сильное раздражение, рессентимент и зависть по отношению к победителю: «Почему я оказался недостаточно умным или недостаточно опытным для того, чтобы сразу увидеть, что мой выбор ценностей был объективно ложным?»

Но до тех пор, пока оба оппонента в конфликтной ситуации страстно и непоколебимо верят в абсолютную или, во всяком случае, непреодолимую силу того закона, на котором они основывают свою позицию, весь конфликт может разыгрываться в обстоятельствах, где полностью *отсутствует зависть*.

И даже когда оба оппонента добровольно подчиняются одним и тем же правилам соревнования или деловой конкуренции, чувство зависти может не касаться их, пока конфликт еще происходит и до тех пор, пока ни одна из сторон не знает, кто победит.

## Социологическая амбивалентность

В 1965 году американский социолог Роберт К. Мертон опубликовал статью на тему «социологической амбивалентности», посвященную детальному анализу новых понятий в этой сфере, не затронув, однако, проблему зависти, которая была, безусловно, связана с этой темой. Мертон пишет об амбивалентности, которую социальная структура продуцирует между учителем и учеником, когда завершивший образование ученик не может найти место, сопоставимое с тем, которое занимает его наставник. Далее Мертон исследует «враждебные чувства», которые общество часто питает к внештатным специалистам («фрилансерам»), несмотря на их очевидный вклад в общее благосостояние. Здесь он снова вводит концепт амбивалентности, придуманный в 1910 г. Ойгеном Блейлером, избегая куда более простого и первичного понятия «зависти»<sup>131</sup>.

Еще более поразительно то, что в современных европейских исследованиях вопроса, почему родители-рабочие не склонны отдавать детей в гимназии, социологи камуфлируют зависть и злорадство соседей, многократно упоминаемые респондентами, элегантными выражениями типа «аффективной дистанции» или «традиционализма, поддержанного социальной санкцией»: «Наши соседи считают, что мы загордились, и только и ждут, чтобы все пошло прахом»; «Мой приятель сказал: «Нечего воображать о себе»»; «Они считают, что мы больно много о себе думаем, только и ждут, чтобы его исключили»; «Они говорят: «Посмотрите на этих воображал»»<sup>132</sup>.

Возможно, современная социология с такой готовностью отказывается замечать феномен «зависть», чувство, которое в первую очередь возникает у агрессора, потому, что ее интересует по преимуществу взаимодействие и социальные взаимоотношения. Весьма вероятно, что тот, кто интересуется в основном социальными контактами и взаимодействием, склонен не учитывать поведение тех, кто стоит в стороне и с завистью и досадой смотрит как раз на тех людей, с которыми у него *нет*

---

<sup>131</sup> R. K. Merton and E. Barber, 'Sociological Ambivalence,' in *Sociological Theory, Values, and Sociocultural Change. Essays in Honor of P. A. Sorokin*, ed. E. A. Tiryakian, New York and London, 1963, pp. 92 f., 95, 106 f.

<sup>132</sup> R. Dahrendorf, *Bildung ist Bürgerrecht*, Hamburg, 1965, p. 70 f. Дарендорф ссылается на: J. Hitpass, *Einstellungen der Industriearbeiterschaft zu höherer Bildung, Eine Motivuntersuchung*, 1965; приведенные цитаты из ответов рабочих взяты из этой книги.

## **Конец ознакомительного фрагмента.**

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.