

УДК 316. 3(477)

ТЕТЯНА КАМЕНСЬКА,

доктор соціологічних наук, професор кафедри соціології Інституту соціальних наук Одеського національного університету імені І.І.Мечникова

Інтрига як раціональна форма усупільнення знання

Анотація

Стаття передуює публікації перекладу фрагментів докторської дисертації сучасного німецького соціолога Ріхарда Утца “Соціологія інтриги”. Відповідно до принципів формальної соціології Г.Зімеля автор розглядає специфіку оформлення знання (на чуттєвих і раціональних основах). Як чуттєві у своїх основах форми знання виокремлено кохання, дружбу, сім’ю, як раціональні — науку, соціальні організації, інтригу. Як показує аналіз літературних творів, здійснений Р.Утцем, інтрига попри свою раціональну природу застосовна також і в поєднанні з емоційними формами усупільнення знання, тобто її можна виявити і в коханні, і в дружбі, і в сім’ї. Але найбільшою мірою до інтриги спонукає контекст політичних процесів, де ті чи інші персоналії відчують потребу в отриманні того, що їм недоступне без застосування інтриги.

Ключові слова: *інтрига, форма знання, чуттєві форми знання, раціональні форми знання*

Завдання цієї статті полягає в тому, щоб окреслити особливості усупільнення у “формах співіснування” індивідів такого змісту, як знання, та ознайомитися з однією із таких форм на основі монографії німецького дослідника Р.Утца “Соціологія інтриги”.

З точки зору формальної соціології Г.Зімеля, знання як зміст, носіями якого є індивіди, стає соціальним явищем, коли набуває форми взаємного впливу. Взаємодії індивідів, спонукуваних прагненням отримати один від одного відомості, в тому числі наукові, дізнатися щось одне про одного, мо-

жуть вибудовуватися на чуттєвих і раціональних основах. Чуттєво зумовлений потяг-спонук до знання і взаємного впливу, своєю чергою, оформлюється в коханні, в дружбі, в сімейних відносинах, що її у даному контексті можна розглядати як форми усупільнення знання. Але, наприклад, сім'я, побудована на шлюбі з розрахунку, ґрунтуватиметься в тому числі й на раціональних засадах. Власне раціональні форми знання можуть втілюватися в соціальних групах, організаціях, інститутах, у тому числі в такому інституті, як наука, і, зрештою, в такій формі, як інтрига, що становить предмет нашого інтересу.

Серед чуттєво зумовлених форм утілення знання *кохання* можна звести до взаєморозкриття закоханих, на відміну від закоханості, котра, як зазначає К.Льюїс, “уподібнює нас тваринам”: “Закоханість вступає в людину, немов завойовник, і переробляє по-своєму всі захоплені землі” [Льюїс, 1998: с. 132]. У випадку кохання чуттєва прихильність одне до одного вможливило повне й істинне знання одне про одного. Згідно з дильтаївською феноменологічною психологією, це пояснюється тим, що пізнання і розуміння як осягнення “виникає з переживання”, в якому “взаємодіють процеси всього душевного складу” [Дильтей, 2001: с. 48].

У *дружбі* знання один про одного набувають специфічної форми. Дружба може поширюватися на кілька (більш як двоє) людей, котрих об'єднує щось особливе — шкільні роки, однакове хобі, пережита разом подія тощо. У цьому випадку повнота й істинність знання друзів одне про одного визначаються рамками такого спільного досвіду.

Сім'я також може, відповідно до Зіммелевої формальної соціології, розглядатися як форма знання її членів один про одного і про все, що відбувається в цій сім'ї. Знання членів сім'ї одне про одного закладаються коханням, дружбою, закоханістю і/або розрахунком. Іншими словами, сімейна форма знання може ґрунтуватися як на чуттєвих, так і на раціональних засадах.

Раціонально зумовлені форми знання можна співвіднести з типами соціальних організацій, узявши за основу типи організацій, запропоновані О.Донченко та О.Овчаровим [Донченко, 1998]. Чотирьом базовим типам організації, таким як інтегративно-нормативний, диференційовано-нормативний, інтегративно-креативний і диференційовано-креативний, відповідають різні форми знання: знання рівня наукових досягнень; знання членів організацій про процеси, що відбуваються в організованих соціальних групах; знання про самих представників цих організацій. Скажімо, наука потребує інтегративно-креативного способу взаємодії носіїв даного знання. Інтегративно-нормативний тип організації не сприяє відкриттям, творчій діяльності, оскільки будується на концентрації всієї повноти інформації та знань у керівника. Диференційовано-нормативний тип розрахований на використання індивідуальної творчості, відтак, передбачає поширення знань серед членів організації — від керівників підрозділів і до рядових співробітників, від яких може залежати конкурентоспроможність організації.

Однією із раціональних форм використання знання в мікроінтерації є *інтрига*. Інтрига вибудовується на відмінностях у рівні знання її учасників,

конфліктності відносин між ними, розбіжностях у статусному та владному потенціалі індивідів. Не применшуючи ролі мотиваційної складової, морального змісту відносин і соціально-історичного контексту, все одно головним ресурсом в інтризі слід визнати знання. Інтрига як спосіб міжособистісних відносин, на відміну від конфлікту, що може мати місце й у тваринному середовищі, властива тільки взаємодіям розумних істот. При цьому в інтризі вигоду може одержати слабкий (за фізичними чи статусними параметрами) суб'єкт, якому вдасться наростити свої досягнення завдяки перевазі у знаннях за відповідних умов чи у певному соціальному контексті. Як вважає Р.Утц, суб'єкт, здатний здобути собі блага за рахунок своїх фізичних, соціально-статусних чи інших ресурсів, не має потреби в інтризі.

Інтрига як форма відносин, ґрунтована на знаннях, зумовлює специфічне місце особистості в макросоціальних, інституціональних процесах, коли один індивід або невелика кількість осіб здатні впливати на складні макропроцеси в суспільстві. Саме оформлення знання в інтригу дає індивідові або мікрогрупі змогу впливати на великі групи людей і на масові процеси в соціумі. Таке розуміння інтриги, ґрунтоване на мікросоціологічній формальній соціології Зіммеля, можна розвинути в рамках конструктивістської теорії, в її суб'єкт-центрованої версії. Я пропоную розрізнити в соціальному конструктивізмі два напрями: суб'єкт-центрований і безсуб'єктний [Каменская, 2009: с. 24–34]. Погляди соціологів, об'єднаних першою позицією з приводу процесу конструювання і реконструювання соціальної реальності, полягають у визнанні того, що “людина — істота, якій притаманні наміри, і вона може змінювати свою поведінку” [Монсон, 1992: с. 424]. Звідси випливає, що ідеї стосовно таких змін надходять від обізнаного, мислячого суб'єкта. Без цього людина, не здатна розібратися в тому, що відбувається, приречена бути об'єктом маніпулювання в чужих соціальних проєктах і/або інтригах.

Німецький соціолог Р.Утц досліджує феномен інтриги на підставі реконструкції історичних подій у Німеччині 30–40-х років ХХ століття. Трагічні події тих часів, пов'язані з приходом до влади в Німеччині Гітлера і націонал-соціалістів, він подає у площині здійснення інтриги. Політичні персоналії, котрі не мали можливості самостійно прийти до влади, домагаються своїх цілей з допомогою інших політичних персон, які тоді не усвідомлювали істинного смислу тогочасних подій і здійснюваних вчинків. Соціоісторичному аналізу емпіричного матеріалу передуює робота автора над теоретичною базою і поняттєвим апаратом, необхідним для дослідження інтриги. Пропонований далі фрагмент монографії Р.Утца відображає розроблення авторської концепції і визначення атрибутивних характеристик інтриги як соціального явища.

У вивченні інтриги Р.Утц спирається на формальну соціологію Г.Зіммеля і його соціально-психологічні праці, присвячені різним формам антагонізму в людських відносинах. Це вочевидноється із назв тих праць, на які посилається сучасний німецький дослідник: “Соціологія конкуренції” (G.Simmel (1903), *Soziologie der Konkurrenz // Neu Deutsche Rundschau*, 14, 1009–1023); “Соціологія конфлікту” (G.Simmel (1904), *The Sociology of Conflict // American Journal of Sociology*, 9); “Людина як ворог. Два фрагмен-

ти із соціології” (G.Simmel (1908), *Der Mensch als Feind. Zwei Fragmente aus einer Soziologie* // *Morgen*, 2); “До психології та соціології брехні” (G.Simmel (1992), *Zur Psychologie und Soziologie der Lüge* // *Gesamtausgabe*, Bd. 5: Aufsätze und Abhandlungen 1894 bis 1900 // Hg. von Heinz-Jürgen Dahme u. David P. Frisby. — Frankfurt a. M.); “Таємниця. Соціально-психологічні нотатки” (G.Simmel (1993), *Das Geheimnis. Eine Sozialpsychologische Skizze* // *Gesamtausgabe*, Bd. 8: Aufsätze und Abhandlungen 1901–1908, Bd. II // Hg. von Alessandro Gavalli u. Volkhard Krech. — Frankfurt a. M.). Як пише біограф Г.Зіммеля П.Гонігсгайм, творчість Зіммеля активно розвивалася напередодні Першої світової війни. У Німеччині цей період відомий як “криза культури”, “епоха таємних радників”, час боротьби націонал-патріотів із плутократією. Ці нагальні для того часу проблеми діставали висвітлення у працях Г.Зіммеля. Сучасні дослідники знаходять в них теоретичні засади пояснення явищ, породжених соціальним конструктивізмом ХХ століття.

Інтрига, як показує аналіз літературних творів, попри її раціональну природу, застосовна й у поєднанні з емоційними формами усупільнення знання, тобто її можна виявити і в коханні, і в дружбі, і в сім’ї. Але найбільшою мірою до інтриги спонукає контекст політичних процесів, коли ті чи інші персоналії відчувають потребу в тому, щоб отримати щось, недоступне їм без застосування інтриги. Здатність, готовність індивіда наперед до тих чи інших соціальних ролей — те, що позначають як габітус, я пропоную розуміти як “надбання”. Цей термін можна розглядати як російськомовний переклад поняття “габітус” з огляду на те, що “habitus” походить від латинського *habere* — мати. Наприклад, у Гусерля габітус включає комплекс змістів, що його можна позначити як “освіченість” і ширше — як життєрозуміння або світогляд. Гусерль навіть пропонує замінити слово “habitus” терміном “освіта”. Своєю чергою, П.Бурдьє наводить різні тлумачення габітуса, але вони радше відсилають до досвіду, “практичного опанування регулярностей світу”. У “Соціології науки” він називає цим терміном “інтеріоризовані агентами диспозиції, тобто постійні, усталені в часі способи поведінки” [Бурдьє, 2001]. У “Соціології політики” габітусом названо те, що “формує місце існування шляхом більш-менш адекватного соціального використання цього місця існування, згідно з тим, як він (габітус) спонукає це робити” [Бурдьє, 1993]. На мій погляд, таке визначення габітуса стосовно соціального статусу співзвучне російському слову “достояние”, яке, на жаль, переходить у розряд архаїзмів.

З точки зору психології важливо, наскільки поведінка особистості відповідає її сукупному особистісному ресурсу — в нашому випадку “надбанню”. Наприклад, домагання особистості можуть бути збалансованими і незбалансованими з її “надбанням”. В останньому випадку має місце “завищена” або “занижена” самооцінка особистості, “мінусовий” або “плюсовий” ресурс особистості. Таку незбалансованість, котра означає, що домагання особистості вищі за її “надбання”, можна визначити через поняття “неспроможності” особистості. Саме такого штибу “неспроможність” підштовхує людину до інтриги. Нерідко в соціально-організаційній або управлінській діяльності індивід, якому бракує здібностей для того, щоб обійняти ту чи ту поса-

ду і статусну позицію, може вдатися до інтриги як компенсаторного засобу, штучно створюючи дефіцит знання в об'єктів інтриги.

Отже, щоб прояснити інтерпретацію феномену інтриги в монографії Р.Утца, слід звернутися до царини соціології знання. Сучасні соціальні взаємодії визначаються інформованістю, нагромадженими знаннями, що частково витісняють емоційні компоненти з життя людей, навіть у стосунках закоханих, подружжя, друзів. Разом із тим специфічним чином оформлене у вигляді інтриги знання здатне компенсувати раціонально мислячій людині брак інших ресурсів, необхідних для реалізації завищених домагань, амбіційних цілей, не збалансованих з її “надбанням”.

Джерела

Бурдьє П. Соціологія науки / П. Бурдьє // Соціоаналіз П'єра Бурдьє. — М.: Ін-т експеримент. соціології; СПб.: Алетейя, 2001. — С. 47–138.

Бурдьє П. Соціологія політики / Бурдьє П.; пер. с франц. Н.А. Шматко. — М.: Socio-Logos, 1993. — 336 с.

Дильтей В. Описательная психология / Дильтей В. — М.: Соврем. гуманитар. ун-т: МБА-Сервис, 2001. — 138 с.

Донченко О. Ще один метод підвищення ефективності організації / О. Донченко, А. Овчаров // Соціологія: теорія, методи, маркетинг. — 1998. — № 4–5. — С. 146–159.

Зиммель Г. Проблема соціології / Г. Зиммель // Західноєвропейська соціологія XIX — початку XX століть / під ред. В.І. Добренькова. — М.: Видання Міжнарод. ун-та бізнесу і управління, 1996. — С. 414–435.

Каменська Т.Г. Соціальне знання і віртуалізація соціальної реальності / Каменська Т.Г. — Одеса: Астропринт, 2009. — 286 с.

Льюїс К.С. Любов / К. Льюїс // Проблеми філософії. — 1998. — № 8. — С. 107–146.

Монсон П. Сучасна західна соціологія: теорії, традиції, перспективи / Монсон П.; пер. со швед. А. Ліванової. — СПб.: Нотабене, 1992. — 445 с.