

Библиотека Анархизма
Антикопирайт и инфоанархизм



Адам Смит и политика эмпатии в эпоху аффективного капитализма

Даниил Жайворонок

14/01/20

Эмпатия — довольно новое слово. Несмотря на свои древнегреческие корни, оно впервые появилось в английском языке (откуда затем было скалькировано в русский) в 1909 году, в “Лекциях об экспериментальной психологии” Эдварда Титченера. Титченер употреблял слово “эмпатия” в нескольких значениях: одно из них относилось к восприятию произведений искусства (музыки, живописи, литературы), а другое, наиболее актуальное в контексте настоящей статьи, означало “полную симпатию”, то есть способность одного субъекта думать, чувствовать и говорить как другой субъект. Именно в последнем понимании, то есть как способность становиться на позицию другого, идентифицировать себя с ней или с ним, испытывать те же чувства, смотреть на мир ее или его глазами, эмпатия и закрепила в современном общественном и политическом дискурсе.

Даниил Жайворонок
Адам Смит и политика эмпатии в эпоху аффективного
капитализма
14/01/20

syg.ma

ru.anarchistlibraries.net

Нередко она представляется как жизненно важное качество, необходимое для развития в современных обществах демократии и толерантности. Джереми Рифкин, социальный теоретик и влиятельный экономист, видит в ней также надежду на спасение от экологического кризиса и выживание человеческой цивилизации в целом. Бывший президент США Барак Обама считает эмпатию ключевым элементом в борьбе с глобальным неравенством и построении более справедливого общества. Наконец, известная философ и феминистка Марта Нуссбаум считает, что эмпатия необходима для того, чтобы противостоять идеологии страха и ненависти, распространяемым разного рода популистами и консерваторами. Но несмотря на все позитивные оценки, эмпатия остается крайне проблематичной в политическом измерении, особенно в эпоху аффективного капитализма, в котором аффекты — чувства и эмоции — становятся таким же объектом менеджмента, подсчета и коммерциализации, как и природные ресурсы и рабочая сила.

Хотя, как уже было отмечено, само это слово появилось только в XX веке, идея о том, что способность занимать позицию другого человека крайне важна для благотворного развития обществ, отнюдь не нова. Одним из главных сторонников этой идеи в XVIII веке был Адам Смит. Автор знаменитого труда “Богатство наций”, придумавший выражение про “невидимая руку” рыночного общества, направляющую эгоистические стремления отдельных индивидов таким образом, что они даже “более действенным образом служат интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремятся делать это”, также очень ценил “симпатию”. Последнюю, в своем труде “Теория нравственных чувств” он определял как “способности переноситься воображением” на место другого человека: “мы чувствуем страдание от его мук, мы как бы ставим себя на его ме-

сто, мы составляем с ним нечто единое.” Современные исследовательницы зачастую ставят знак равенства между смитовской трактовкой “симпатии” и современным пониманием “эмпатии”.

Адам Смит при этом сочетал высокую оценку симпатии, которую он считал одним из столпов современной ему цивилизации, с похвалой эгоистическому преследованию собственных интересов и рыночному обществу. Более того, для шотландского мыслителя, все эти компоненты неотделимы друг от друга. Дело в том, что Смит понимал симпатию, с одной стороны, как врожденную способность, по умолчанию присущую всем людям и даже некоторым животным. Но, с другой стороны, конкретные механизмы ее проявления он описывал скорее как культурно-обусловленные и срежиссированные постановки или ситуативные перформансы, обладающие собственной логикой и даже экономикой.

Во-первых, он утверждал, что “наше сочувствие к чужому горю или к чужой радости весьма слабо”, пока нам не известен источник чувств другого. Эмпатия нуждается в понимании; к тому, что мы не можем понять, мы не можем испытать эмпатию в полной мере. Смит поясняет:

“Когда страсти, возникающие в человеке, находятся в полном согласии с нашими собственными страстями, то нам кажется, что они соответствуют вызвавшему их предмету: мы находим их законными и основательными. Напротив, если, представив себя в положении другого человека, мы не ощущаем в себе его чувствований, то последние кажутся нам несправедливыми и неуместными.”

Другими словами, мы можем проявить эмпатию к чужому горю или чужой радости, но только если мы их не

просто понимаем, но к тому же считаем считаем обособленными и уместными. Если же, с нашей точки зрения, переживания другого таковыми не оказываются, то и сопереживать мы ему не будем. Именно тут оказывается, что эмпатия — это не столько естественное проявление человеческой эмоциональности, сколько весьма сложно организованный социальный перформанс, который может оказаться как удачным, так и неудачным. Смит замечает, что если вы, например, радуетесь без причины или источник вашей радости весьма сомнителен, то другие могут не просто повернуться к вам спиной, но и обзлиться на вас, и в следующий раз не проявят эмпатии, в независимости от того, что с вами случится. Можно сказать, что вы рискуете заработать отрицательную кредитную историю в экономике аффективных обменов. Это может случиться также и в том случае, если вы проявляете свои эмоции слишком сильно или вульгарно, используете не ту мимику, не те жесты и не те слова, которые бы следовало (с точки зрения вашей аудитории). То есть эмпатия вовсе не является автоматической реакцией на страдания или радость другого человека. Ее нужно заслужить. А чтобы ее заслужить, нужно тщательно сконструировать проявления своих собственных эмоциональных переживаний таким образом, чтобы они соответствовали представлениям и ожиданиям вашей аудитории. Одно неверное слово или действие, и из объекта сочувствия и сострадания вы превращаетесь в предмет насмешек, или же вас просто начинают игнорировать и вскоре забывают и про ваши страдания, и про прочие переживания.

Одновременно Смит считал, что рыночное общество создает пространство для свободного выражения человеческих предпочтений, склонностей, желаний и прочих проявлений. То есть, индивид может стремиться к чему угодно, но если его желания и усилия не соответствуют по-

важная и ценная способность, но “политически бесполезная до тех пор, пока она не подкрепляется тщательным анализом отношений власти”. Для успешных коллективных действий, направленных на серьезные общественные трансформации, эмоции и аффекты крайне важны, но ни гнева, ни скорби, ни негодования, ни радости недостаточно самих по себе. Необходимы планирование, координация и прочие совместные действия, для которых разум необходим не меньше, чем чувства. Однако тот факт, что политическая жизнь все больше сосредотачивается в социальных сетях, инфраструктура которых заточена на эксплуатацию аффектов и в которых проявлять эмпатию с помощью кликов гораздо проще, чем вести конструктивный диалог, внушает скепсис не только в отношении действительно масштабных структурных трансформаций в общественном устройстве, но даже относительно того, что такие трансформации еще будут в фокусе внимания, а не потонут среди бесконечных скандалов, моральных паник, охоты на ведьм и бесконечных жалоб по поводу некачественного обслуживания.

Именно поэтому в текущий политический момент необходимо культивировать способности критического анализа и оценки, в том числе наших эмоций и тех медийных инфраструктур, в которых они возникают и циркулируют. Стоит также признать, что и аффекты, и разум могут порождать чудовищ, и выход заключается не в отказе от одного или другого, а в поиске сбалансированных политических стратегий и способов коммуникации, затрагивающих и рациональное и чувственное, и онлайн и офлайн измерения наших жизней.

что идентифицироваться с журналистом с хорошей репутацией проще, чем “непонятно с кем”.

Но эмпатии оказалось недостаточно, чтобы изменить систему: полицейские в России продолжают подбрасывать наркотики, ни в чем не виновные люди продолжают лишаться свободы или денег, а общество, после эмоционального всплеска, вернулось к состоянию безразличия.

Эмпатия — это продукт аффективной коммуникации. Мы проявляем симпатию к тем, кого слышно и кто говорит с нами на эмоционально понятном языке. Но, вспоминая известное эссе Гаятри Спивак “Могут ли угнетенные говорить?”, не трудно догадаться, что внутри структуры властных отношений аффективного капитализма существуют группы, которые никто не слышит, даже если они и говорят. Их речь останется неуловимым, неразборчивым звуком, странным неприметным символом, на который вряд ли кто-то обратит внимание в сверхинтенсивном потоке информации, эмоций, просьб, переписок, напоминаний, которые обрушиваются на современного человека из социальных сетей, мессенджером, всевозможных приложений и гаджетов. В этой ситуации

эмпатия превращается в приз, который достается победительницам и победителям в борьбе за публичное внимание в обществе гиперподключения.

И естественно, что больше шансов на успех в этой игре у тех, у кого лучше стартовая позиция: финансовая ситуация, образование, социальный капитал. Эмпатия не поможет нам побороть неравенство, по крайней мере до тех пор, пока она сама встроена в его логику.

Как доказывает Оливия Розане, возможность вставать на позицию другого и переживать — это действительно

требностям и ожиданиям других людей, то его стремления обречены на провал. Именно так и работает “невидимая рука рынка”. Вы свободны предложить любой товар — материальный объект, идею или эмоцию — и если на него найдется спрос, то вы будете вознаграждены, а если не найдется, то не будете. Вы можете предложить нам свой перформанс страдания или удовольствия, и если общество найдет ваши чувства правильно срежиссированными (естественно, что главное правило хорошей режиссуры — сделать саму режиссуру незаметной), то вы получите эмпатию, а если вы переиграли, недоиграли или играли не по установленным правилам, то и вознаграждения в виде сочувствия вы, скорее всего, не получите. Как отметил Чарльз Гризвольд, у Адама Смита “жизнь в рыночном обществе превращается в постоянное упражнение в риторике”. Чтобы завоевать внимание со стороны других, нужно в совершенстве овладеть искусством убеждения. И, как хорошо понимал Смит, проблема истинности и проблема убеждения — это разные проблемы. Самую высокую оценку и вознаграждение получают не самые сильные и глубокие переживания, а самые искусно поставленные перформансы таких переживаний. Это было очевидно в эпоху Смита, и стало еще очевиднее в эпоху Интернета 2.0., где эмоции и аффективные реакции превратились во вполне осязаемые и поддающиеся подсчету цифры (лайки, комментарии, репосты, эмодзи), которые можно обменивать, накручивать и монетизировать, и где режиссура аффективных перформансов превратилась в отдельную сферу бизнеса.

Но даже не это является главной политической проблемой эмпатии. Важнее то, что на аффективном рынке, как и на любом другом, существует неравенство покупательных способностей. Разные аудитории обладают разными ресурсами. Вот что писал по этому поводу сам Смит: “Из

живущих в цивилизованном обществе, большей способностью к симпатии обладают те, кто живут в относительном комфорте и располагают большими материальными ресурсами. Дикарь же слишком занят собственными нуждами, чтобы обращать внимание на нужды прочих людей”. Тут нужно отметить, что вопреки данному утверждению, некоторые современные исследования показывают, что на самом деле бедные люди в принципе даже более склонны к эмпатии, чем богатые. Вероятно, для Смита аффективные перформансы людей, не обладающих большими материальными ресурсами, и не-европейцев (“дикарей”) просто казались неправильными, он не мог посчитать, распознать и оценить их. И здесь можно вспомнить про другие современные исследования, результаты которых говорят о том, что люди склонны проявлять эмпатию в большей степени к тем, кто культурно и социально к ним близок. Сопереживать же чему-то, что выходит за рамки нашего понимания, оказывается гораздо сложнее — ведь нам нужно не просто посочувствовать, но и разобраться в ситуации, которая сама по себе может быть довольно сложной и запутанной, а на это уже не все готовы тратить свои силы и время.

Можно, конечно, говорить о существовании разных аффективных сообществ или культур, отличающихся между собой принятыми формами выражения как своих собственных чувств, так и формами со-переживания с другими людьми. Проявление эмпатии может отличаться (так же как и иметь общие черты) у представительниц среднего и рабочего классов, у амазонских племен и стай биржевых волков с Уолл-Стрит, среди членов мексиканских картелей и буддистских монахов. Однако эти группы не просто различны, они еще и не равны. Ключевой аспект неравенства заключается, как хорошо знал Смит, в доступе к материальным и символическим ресурсам.

Эмпатия со стороны влиятельных групп на рынке аффектов оказывается гораздо ценнее и эффективней эмпатии может и более многочисленных, но менее ресурсных групп.

Чтобы проиллюстрировать значение этого неравенства, рассмотрим один пример. В России каждый год и каждый месяц полиция подбрасывает наркотики людям. Эта практика существует годами. Тысячи людей отправляются в тюрьму, еще тысячи вынуждены откупаться от недобросовестных стражей порядка. Есть исследователи и журналисты, которые пишут об этой проблеме, но в общем, она не вызывает большого общественного резонанса. Потому что большинство из жертв полицейского произвола не обладают ни значительным социальным, ни материальным капиталом, к тому же на них автоматически накладывается стигма наркопотребителя, то есть личностей, не заслуживающих доверия и эмпатии со стороны остальной публики. Но вот наркотики подбрасываются известному московскому журналисту одного из ведущих либеральных СМИ страны, который, к тому же, наркотики не употребляет. Известные политики и значимые общественные фигуры, которые были знакомы с потерпевшим, задействуют имеющиеся у них ресурсы и “рычаги” (личные связи, доступ к информационным каналам и т.д.), тысячи людей мобилизуются и выходят на протестные акции. Главным слоганом митингов становится именно эмпатическое “Я/Мы”, я/мы, способные в своем воображении перенестись на позицию другого человека, идентифицироваться с ним. Общественная мобилизация сработала: с журналиста сняли ложные обвинения, справедливость была восстановлена. В данном случае эмпатия оказалась успешной стратегией потому, что она исходила, в том числе, и от весьма влиятельных людей, и потому, что ситуация была понятна, и потому,