



ВАЛЕНТИН ТАРАСЕНКО,

доктор социологических наук, профессор кафедры теории и истории социологии факультета социологии Киевского национального университета им. Тараса Шевченко

Социальные интересы и псевдоинтересы

Проблема социальных интересов и псевдоинтересов — давняя теоретическая и практическая проблема, свидетельствующая о том, что в человеческом мире всегда были настоящие (реальные, действительные) и ненастоящие (нереальные, недействительные) интересы. Теми и другими люди не переставали руководствоваться, нередко меняя их местами, в зависимости от жизненных выгод и разных предпочтений, то есть использовалась импульсивная, побудительная сила как интересов, так и псевдоинтересов в выгодных ситуациях.

Поскольку интересы и псевдоинтересы “идут” рука об руку, то и в познании, и в практике (особенно в политической) всегда была актуальна потребность в их различении, поскольку псевдоинтересы, хотя и побуждают к деятельности, все равно обуславливают социальный обман, такую же, как и они, псевдореальность. Однако на пути этого различения стоят серьезные трудности, связанные прежде всего с онтологией бытия социальных интересов и антиинтересов. Речь идет о том, что социальный интерес, как и соответствующая потребность, — латентное образование, и это означает, что он никогда не приобретает эмпирической предметности, а значит и не поддается непосредственному чувственному отражению. Наблюдатель за поведением людей, то есть исследователь, в частности и социолог, не в состоянии прямо воспринимать этот объект.

Единственный способ его познания — интеллектуально-умозрительный, при котором интерес нельзя изучать без предварительного адекватного понятия о нем (социальный исследователь должен заранее знать, что такое интерес). Кроме того, интерес вообще невозможно изучать, то есть применять к нему эмпирические методы еще и по той причине, что как объект познания он является конституируемым, создаваемым.

Что же получается? Выходит, во-первых, то, что при изучении интересов объект раздваивается и исследователь имеет дело прежде всего с явлением интереса, а не с самим интересом, который, еще раз подчеркну, не существует в эмпирической форме. Следовательно, то (например, поведение), что несет в себе проявление интереса субъекта и тем самым свидетельствует о его наличии, не тождественно интересу. Явление-проявление интереса и сам интерес — два разных объекта, доступ к которым исследователя тоже разный: к явлению — эмпирический, исследовательский, к интересу — сугубо умозрительный, познавательный. На этом основании он судит о латентном объекте как элементе реальности, сконструировав его ситуативный (на момент исследования) образ.

Во-вторых, в такой сложной познавательной ситуации не может не раздваиваться сам процесс изучения социального интереса, когда становится заметной видимость между умозрительным и эмпирическим подходами. Последний не является прямым познанием интереса, поскольку, как уже говорилось, исследуется не сам интерес, а тот объект, который через себя обнаруживает его или свидетельствует о нем. Следовательно, в изучении социальных интересов взаимодействуют и дополняют друг друга два процесса: эмпирическое исследование явной и умозрительное постижение (познание) неявной части этого объекта.

Но что же такое псевдоинтерес? Разумеется, это — не собственно интерес, а его заместитель, выполняющий функции последнего, это — видимость, иллюзия интереса, которую воспринимают, точнее, осознают как сам интерес. Данное определение представляет только первый шаг к различению настоящих и ненастоящих интересов, которое возможно только с учетом фундаментальных признаков социального

интереса. Если опираться на марксистскую традицию, то трактовка социального интереса должна осуществляться по схеме: необходимость — потребность — интерес. При этом потребность выражает объективную необходимость в тех или иных действиях, направленных на обеспечение существования субъекта, а интерес фиксирует те “меры”, которые направлены на удовлетворение потребности, а значит, и реализацию данной необходимости.

Теперь мы можем вычленить определенные атрибутивные признаки социального интереса, без которых ни его, ни псевдоинтерес не охарактеризовать. Это носитель (субъект) интереса; потребность как его генетическое основание; предмет (объективное содержание) интереса; контекст действия (реализации) интереса; позиционирование интереса; обеспеченность интереса. Без какого-либо из этих атрибутов социальный интерес приобретает фальшивость, становится псевдоинтересом.

Очень важным признаком социального интереса является его подверженность позиционированию, которое осуществляется носителем на основе осознания насущности потребности и установки на ее удовлетворение, а также масштабности самого интереса с учетом условий его реализации (прежде всего обеспеченности соответствующими средствами). Как правило, при позиционировании своего интереса субъект ставит определенную цель в отношении его реализации, то есть преобразует интерес как необходимое отношение еще и в целевое отношение. Необходимость позиционирования социального интереса вытекает из того факта, что в мире человеческих запросов и претензий интерес любого субъекта не имеет значения, является, по сути, ничем, если он не получил заявленной и признанной позиции в системе интересов.

Позиционирование интереса — это процесс заявления и определения его позиции в структуре интересов общества, группы, класса, нации и т.п. с претензией на необходимость удовлетворения. Возникает вопрос: что является самым главным в этом процессе, поскольку от его направленности зависит представление интереса как настоящего или фальшивого? Самым главным является мера осознания самим носителем интереса и условий его осуществления в обществе, хотя, нужно сказать, люди не всегда руководствуются осознанными интересами, от которых можно отказаться. Важным, далее, является признание интереса данного субъекта другими. Этими двумя условиями в существенной степени определяется характер позиционирования интереса. Фальшивым позиционирование будет тогда, когда его привязывают не к потребности как собственному источнику, а, например, к цели или идее, идеалу. В таком случае нарушается генетическая связь между необходимостью, потребностью и интересом, и за интерес выдают то, что никак не может им быть.

Противоположный позиционированию процесс — утаивание, маскировка интересов, что также распространено в практике общественных отношений и взаимодействиях. Конечно, если настоящий интерес скрывают или маскируют, то тем самым пытаются под его личиной подать псевдоинтерес либо создать впечатление у противника вообще о полном отсутствии интереса. Цель такой операции — дезориентировать участников социального взаимодействия, чтобы они ошибались в анализе мотивационной сферы носителей скрытого интереса.

Как маскировка, так и откровенное позиционирование интересов могут подчиняться разным целям. Если принять во внимание второе, то так поступают с целью стыковки, лоббирования, экспансии, гармонизации (компромисса, консенсуса), стимулирования или торможения борьбы (конфликта) интересов.

Стыковка интересов — процесс подгонки их друг к другу без внесения в них каких-либо изменений, то есть без их корректировки. Интересы остаются теми же, что и были, но разрыв между ними преодолевается полностью или существенно уменьшается благодаря определенным согласованным сменам в условиях, средствах и способах их удовлетворения. Подчеркну, что речь здесь идет об интересах не одного субъекта, а разных, взаимодействующих между собой.

Лоббирование интересов — создание выгодных условий для беспрепятственной их реализации, в частности и за счет отбрасывания или урезания чужих интере-

сов. Лоббированием могут непосредственно заниматься как сами носители интересов, так и специально нанятые лобби (депутаты парламентов, правительственные чиновники, представители политических партий, общественных институтов и т.п.).

Экспансия интереса — распространение его на другого носителя, для которого он не является интересом. Так, по отношению к новому субъекту, которому чужой интерес как бы дарят, он становится псевдоинтересом, поскольку не имеет под собой генетического основания — потребности. Соответственно и новый “соискатель” интереса становится его псевдоносителем. Этот процесс весьма распространен, особенно в нестабильных, переходных обществах, где ведется разного рода борьба и доминирует раскол национальной ментальности по многим параметрам — политическим, экономическим, социальным, религиозным, этническим, геополитическим. В ситуации такой нестабильности, борьбы и раскола одни общественные группы не могут не распространять или не приписывать свои интересы другим группам, пытаются заставить либо признать их, либо поверить, что такие же интересы есть и у них.

Заканчивая, подчеркну, что в жизненной практике подмена интересов псевдоинтересами — обычное явление, поэтому угадывание последних так же необходимо, как и выявление интересов. Это возможно лишь на основании фундаментальных признаков данных образований. Если то, что квалифицируют как интерес, какому-то из них не соответствует, это означает, что мы имеем дело с псевдоинтересом. И самым надежным критерием различения между интересом и псевдоинтересом выступает генетическое основание — наличие потребности. Она-то и свидетельствует о существовании (или возможности) соответствующего интереса.



НИКОЛАЙ ШУЛЬГА,

доктор социологических наук, заместитель директора Института социологии НАН Украины

Феноменология социально-групповых интересов

В данном выступлении хотелось бы обратить внимание на феноменологическую сторону социально-групповых интересов. Феноменологию мы рассматриваем как научный метод, концентрирующийся на познании первичных восприятий, первичного осознания и толкования субъектом форм проявления определенного явления. В этом контексте под феноменологией социальных интересов следует понимать такой исследовательский подход, который позволяет изучать уровень непосредственного восприятия, понимание социальных интересов самими субъектами, тот уровень осознания своих социальных интересов, который существует у них в определенный момент, а также общественное мнение, существующее сейчас в обществе по поводу интересов тех или иных социальных групп.

Такой подход делает возможным рассмотрение проблемы не только путем построения идеальных теоретических конструкций социальных интересов в их самоданности, не благодаря сущностному видению объекта, а через анализ тех проявлений интересов групп, с которыми мы непосредственно встречаемся в повседневной практике. Благодаря такому подходу наши представления о групповых интересах обогащаются тем аспектом, в котором присутствует процесс становления, формирования, субъективного конструирования, расшифровки, интерпретации этих интересов в сознании носителей.

Сложность формирования адекватных социальных интересов у членов групп в современном обществе заключается в том, что в связи с усложнением социальных отношений, их дифференциацией, уплотнением и интенсификацией, личность одновременно принадлежит ко многим социальным группам. В традиционных обществах социальная структура была стабильной, а в пределах человеческой жизни практически все время той же самой. Соответственно, и идентичности ее были более жестко заданными и четко очерченными, более масштабными и содержательно наполнен-