

ПЕРЕКЛАДИ

DOI: [https://doi.org/10.17721/UCS.2022.2\(11\).18](https://doi.org/10.17721/UCS.2022.2(11).18)

Карен Горні

КУЛЬТУРА ТА НЕВРОЗ (1936)

У психоаналітичній концепції неврозу змістилися акценти: якщо спочатку зосереджувалися на драматичній картині симптомів, то зараз дедалі більше усвідомлюють, що справжнім джерелом цих психічних розладів є порушення характеру, що симптоми є проявом його суперечливих рис, а також те, що без розкриття та виправлення невротичної структури характеру ми не в змозі лікувати невроз. Під час аналізування цих рис у багатьох випадках вражає, що труднощі характеру, на противагу різноманіттю симптоматичних картин, незмінно зосереджуються навколо однаково основних конфліктів.

Така змістова схожість конфліктів становить проблему. Для умів, що визнають важливість культурних засновків, ця схожість пропонує питання про те, чи дійсно – і якою мірою – культурні процеси породжують неврози в сутнісно однаковий спосіб з тим, як їхній вплив визначає "нормальне" утворення характеру; і коли це справді так, то наскільки ця концепція потребує змін у поглядах Фрейда на зв'язок між культурою і неврозом.

Далі я спробую попередньо окреслити деякі риси, що зазвичай повторюються в усіх неврозах. Обмеження в часі не дасть нам змоги подати ані дані (цікаві окремі випадки), ані метод – лише результати. З надзвичайно складного та різноманітного матеріалу спостережень я спробую відібрати найбільш істотні деталі.

З викладом є й інша проблема. Я хочу показати, як ці невротичні особи потрапляють до хибного кола. Але я не можу детально представити чинники, що ведуть до нього, тож мені доведеться розпочати радше довільно, з однієї помітної риси, яка сама є складним продуктом кількох взаємопов'язаних розвинених ментальних чинників. Отже, я почну з проблеми конкуренції (competition).

Проблема конкуренції, або ж змагання, є незмінним центром невротичних конфліктів. У нашій культурі владнати з конкуренцією – проблема для кожного; однак для невротика вона зазвичай перевершує дійсні негаразди. Це відбувається в трьох напрямках:

1. Постійне зіставлення з іншими, навіть у ситуаціях, що не вимагають цього. Тоді як прагнення перевершити інших властиве всім конкурентним ситуаціям, невротик міряється силою навіть з тими особами, що аж ніяк не можуть бути його потенційними конкурентами та не мають з ним спільних цілей. Питання про те, хто розумніший, привабливіший, популярніший, виникає навмання щодо кожного.

2. Мета невротичних амбіцій – не лише досягти успіху чи чого-небудь вартісного, а й стати найкращим з усіх. Однак такі амбіції існують переважно в уяві – це фантазії, що можуть бути усвідомлені чи ні. Ступінь усвідомлення дуже різниться в різних осіб. Амбіції можуть проявлятися лише у випадкових спалахах фантазії. Немає усвідомлення потужної драматичної ролі, яку ці амбіції відіграють у житті невротика, а також розуміння їхнього впливу на його поведінку та ментальні реакції. Виклик цих амбіцій не спричиняє адекватних зусиль, які могли б привести до досягнення мети. Амбіції дивовижно контрастують з наявністю гальмування (inhibition) щодо зусиль, прийняття лідерства, щодо всіх засобів, які могли б ефективно забезпечити успіх. Існує чимало способів, у які ці фантастичні амбіції впливають на емоційне життя тих, кого вони торкаються: надчутливістю до критики, депресіями або загальмованістю, що йдуть за невдачами, тощо. Ці невдачі не обов'язково мають бути справжніми. Геть усе, що трохи не дотягує до здійснення грандіозних амбіцій, відчувається як невдача. Успіх іншої особи відчувається як власна невдача.

Конкурентна поведінка існує не лише щодо зовнішнього світу, вона також є внутрішньо скерованою та проявляє себе як постійне зіставлення з Я-ідеалом. У цьому разі фантастичні амбіції виступають як надмірні та жорсткі вимоги до себе, а невдача в житті, згідно з цими вимогами, продукує депресії та розлади, подібні до тих, що продукуються в конкуренції з іншими.

3. Третьою характеристикою є обсяг ворожості, що містить невротична амбіція. Якщо напружена конкуренція передбачає наявність елементів ворожості – поразка конкурента означає власну перемогу, – то реакції невротичних осіб визначаються жадібним та ірраціональним очікуванням того, що ніхто у всесвіті, окрім них самих, не має бути розумним, впливовим, привабливим або популярним. Вони лютують або відчувають, що всі їхні зусилля приречені на даремність, якщо хтось інший напише гарну п'єсу або наукову статтю чи відіграє важливу роль у суспільстві. Якщо це ставлення дуже акцентовано, то під час аналітичного сеансу можна помітити, наприклад, що ці пацієнти розглядають будь-який прогрес як перемогу з боку аналітика, повністю відкидаючи той факт, що прогрес має життєве значення для їхніх власних інтересів. У таких ситуаціях вони зневажливо та вкрай вороже ставитимуться до аналітика, бо відчувають небезпеку в позиції, яка має першочергову важливість для них самих. Здебільшого вони цілковито не усвідомлюють існування та глибини цього ставлення "ніхто, крім мене", але його наявність можна сміливо припускати й, зрештою, завжди віднайти – завдяки, як уже згадувалося, помітним в аналітичній ситуації реакціям.

Це ставлення легко призводить до страху відплати, що є наслідком страху успіху, а також страху невдачі: "Якщо я хочу розчавити кожного, хто є успішним, тоді я автоматично припускаю ідентичні реакції в інших, а відтак моє прагнення до успіху призведе до зіткнення з ворожістю інших. Ба більше, якщо я вчиню бодай один крок до мети та програю, то мене самого розчавлять". Через це успіх стає ризиком, а кожна ймовірна невдача – загрозою, яку треба оминати за всяку ціну. Тож набагато безпечнішим видається стояти в кутку, бути стриманим і непримітним. Інакше кажучи (у більш позитивних термінах), цей страх веде до чіткої відмови (recoiling) від кожної цілі, яка передбачає конкуренцію. Цей захисний механізм (safety device) потверджується сталим, точним процесом автоматичного самоконтролю (self-checking).

Самоконтроль спричиняє гальмування, особливо стосовно роботи, а також стосовно всіх потрібних для сягання мети кроків, як-от оцінення можливостей або зізнання іншим у наявності певних цілей чи можливостей. Зрештою, це призводить до нездатності обстоювати власні бажання. Своєрідну природу гальмування найкраще демонструє те, що ці особи здатні боротися за потреби інших або за безособову справу. Вони, наприклад, поводитимуться в спосіб, описаний далі.

Коли вони гратимуть на інструментах з кепським партнером, то інстинктивно робитимуть це гірше за нього, хоча загалом можуть бути вкрай майстерними. Під час обговорення питання з кимось, хто менш розумний за них, вони компульсивно спускатимуться нижче від його рівня. Вони волітимуть перебувати серед простих людей, не вважатися керівництвом, навіть не отримувати підвищення зарплати – і якимось чином раціоналізуватимуть це ставлення. Навіть їхні мрії будуть продиктовані цією потребою в заспокоєнні (reassurance). Замість використовувати свободу мрій, щоб уявити себе в чарівних ситуаціях, вони бачитимуть себе у своїх мріях у ситуаціях упокорення, ба навіть приниження.

Цей процес самоконтролю не обмежений діяльністю з досягнення певної мети, а йде далі й за допомогою самокатування підриває самовпевненість, що є передумовою будь-яких досягнень. Функція самокатування в цьому контексті полягає в тому, щоб відвадити особу від усіякої конкуренції. Здебільшого ці особи не усвідомлюють, що насправді принижують себе, але усвідомлюють наслідки цього тоді, коли почуваються гіршими за інших та приймають за належне свою меншовартість.

Наявність почуття меншовартості (inferiority) – один з найпоширеніших психічних розладів нашого часу та культури. Дозвольте мені сказати про нього кілька слів. Генеза почуття меншовартості не завжди полягає в невротичній конкуренції. Це почуття є комплексним явищем, яке можуть визначати різні умови. Але основним та постійним засновком є те, що воно виникає через відмову від конкуренції та одночасно сприяє цій відмові. Почуття меншовартості виникає через відмову, бо є виразником розбіжності між піднесеними ідеалами та дійсними здобутками. Те, що ці болісні почуття водночас захищають позицію відмови як таку, стає очевидним завдяки рішучості, з якою ця позиція захищається під час нападу на неї. Не те що жоден доказ компетентності або привабливості ніколи не переконає цих осіб – вони взагалі можуть злякатися чи розізлитися від будь-якої спроби переконати їх у власних позитивних якостях.

Видима поверхня, що виникає через цю ситуацію, може бути вкрай різноманітною. Одні особи здаються впевненими у своїй винятковій важливості та прагнуть демонструвати власну вищість за кожної можливості, проте свою незахищеність вони видають надмірною чутливістю до всякої критики, до всякої незгодної думки або нестачі належного захоплення. Другі – просто цілком переконані у власній некомпетентності чи негідності або ж у тому, що вони небажані чи недооцінені, але видають свої насправді великі вимоги тоді, коли з відкритою чи прихованою ворожістю реагують на всяке розчарування своїх невизнаних вимог. В інших осіб постійно змінюється самооцінка між, з одного боку, відчуттям себе як вкрай потрібних та, з другого боку, відчуттям щирого подиву, що хтось взагалі витрачає на них увагу.

Якщо ви зайшли зі мною так далеко, я можу тепер перейти до пояснення особливого хибного кола, яким рухаються такі особи. Як і в кожній складній невротичній картині, важливо розпізнати хибне коло, бо якщо ми прогледимо його та спростимо складність процесів, а відтак уявимо простий причинно-дієвий зв'язок, то ми або втратимо розуміння залучених емоцій, або припишемо хибну важливість якійсь одній причині. Як приклад такої помилки я можу навести думку, буцімто високоемоційне ставлення до конкуренції прямо виникає від конкуренції з батьком. Загалом хибне коло має приблизно такий вигляд.

Невдачі, поєднані з почуттям слабкості та поразки, призводять до почуття заздрості щодо кожної особи, яка успішніша, більш захищена або ж вдоволенна життям. Ця заздрість може бути проявленою чи витисненою під тиском тієї ж тривоги, яка призводить до витискання (repression) та відмови від змагань. Вона може бути цілком стертою зі свідомості та представленою заміщенням (substitution) у вигляді сліпого захоплення; вона може лишатися поза усвідомленням через зневажливе ставлення до людини, до якої направлена. Утім, її вплив проявляється в неспроможності надати іншим те, у чому доводиться відмовляти собі. На будь-якому рівні – неважливо, наскільки заздрість витиснена або проявлена, – вона впливає на зростання наявної ворожості стосовно людей і, відповідно, на зростання тривоги, яка тепер набуває особливої форми ірраціонального страху чужої заздрості.

Ірраціональна природа цього страху видає себе у два способи: 1) вона існує без уваги на присутність або відсутність заздрості в цій ситуації; 2) її інтенсивність не є пропорційною до загроз від заздрісних конкурентів. Цей ірраціональний бік страху заздрості завжди неусвідомлений, принаймні для неспихотичних осіб, і тому ніколи не коректується процесом тестування реальності й навіть посилює наявні тенденції до відмови.

Відповідно зростає почуття власної незначущості, зростає ворожість до людей і тривога. Ось так ми повернулися до початку, адже тепер виникають фантазії з приблизно таким змістом: "Я хотів би стати сильнішим, привабливішим, розумнішим за всіх інших, адже тоді я був би в безпеці і, крім того, зміг би перемогти їх та стати над ними". Звідси ми бачимо дедалі більше зрушення амбіцій у бік суворості, фантастичності та ворожості.

Цей пірамідальний процес може спинитися під впливом різних умов, зазвичай через значну втрату експансивності та вітальності. Не рідкістю є своєрідна відмова від особистих амбіцій, що, своєю чергою, зменшує тривогу щодо конкуренції, але гальмування та почуття меншовартості й далі існують.

Однак настав час зробити застереження. У жодному разі не є самоочевидним те, що амбіції на кшталт "ніхто, крім мене" мають обов'язково викликати тривогу. Існують особи, цілком здатні знести або розтрити кожного на шляху свого безжального досягнення особистої могутності. Питання ось у чому: за яких особливих умов тривога прокидається в невротично конкурентних осіб?

Відповідь у тому, що вони одночасно хочуть, щоб їх любили. Якщо більшість людей з асоціальними амбіціями в житті мало зважають на прихильність (affection) чи думку інших, то невротика, попри те що мають таку саму схильність до конкуренції, одночасно є безмежно спраглими до прихильності та визнання. Тому щойно вони роблять якийсь крок до самоствердження, конкуренції чи успіху, то починають лякатися втрати чужої прихильності й змушені

автоматично контролювати (check) свої агресивні імпульси. Ця суперечність між амбітністю та прихильністю є однією з найважчих і найтиповіших дилем сьогочасних невротиків.

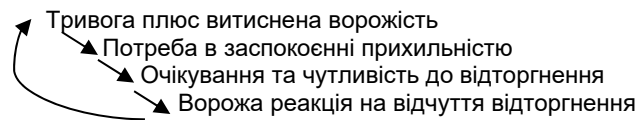
Чому на ці два несумісні прагнення так часто можна натрапити в одному індивіді? Вони пов'язані щонайменше в один спосіб. Якщо коротко, то вони обидва зростають з однакового джерела – тривоги – та обидва слугують як засоби її заспокоєння. Могутність і прихильність можуть одночасно бути запобіжниками. Вони породжують, контролюють та посилюють одна одну. Цей зв'язок найліпше можна спостерегти під час аналітичної ситуації, проте інколи він очевидний з простого знання життєвої історії.

У життєвій історії, наприклад, можна зустріти атмосферу дитинства, бідну на тепло й надійність, однак багату на страхливі елементи: сутички між батьками, несправедливість, жорстокість, надвимогливість – зародження підвищеної потреби в прихильності – розчарування – розвиток відкритої конкуренції – гальмування – спроби отримати прихильність, користуючись зі слабкості, безпомічності або страждання. Ми іноді чуємо, що юнак раптово переходить до амбіцій після гострого розчарування в потребі прихильності, а потім, коли закохується, лишає амбіції.

Надмірна потреба в заспокоєнні прихильністю відіграє значну роль особливо тоді, коли експансивні та агресивні бажання в ранньому віці жорстко впокорили атмосферу обмежень. Як керівний принцип поведінки це призводить до піддатливості чужим бажанням та переконанням замість утвердження власних, до переоцінки значущості для власного життя проявів чужої доброзичливості та до залежності від таких проявів. І схожим чином це призводить до переоцінювання знаків відторгнення й реакції на них із чутливістю та захисною ворожістю.

Ось тут знову починається хибне коло, яке посилює окремі елементи.

Схематично воно матиме приблизно такий вигляд:



Ці реакції пояснюють, чому емоційний контакт з іншими, що досягається на основі тривоги, щонайбільше здатний бути вкрай хистким та крихким мостом між індивідами й чому йому постійно не вдається витягнути індивідів з емоційної ізоляції. А втім, він справді допомагає подолати тривогу, ба навіть гладко провести людину крізь життя, проте хіба що коштом зростання та розвитку особистості й лише за цілком сприятливих обставин.

А тепер дозвольте запитати: які особливі риси нашої культури можуть відповідати за часту появу щойно описаних невротичних структур?

Ми живемо в конкурентній, індивідуалістичній культурі. Чи справді неймовірно економічні й технічні здобутки нашої культури можливі тільки на основі принципу конкуренції? Це питання варто розв'язати економістам або соціологам. Психолог натомість може підрахувати особисту ціну, яку ми платимо за це.

Варто пам'ятати, що конкуренція не лише є керівною силою економічної діяльності, а й пронизує наше особисте життя в всіх рівнях. Характер усіх людських стосунків формується більш або менш відкритою конкуренцією. Вона ефективна в родині між дітьми, у школі, у соціальних стосунках (устигає за Джонсами) та в особистому житті.

У коханні конкуренція здатна розкритися у два способи. З одного боку, справжнє еротичне бажання часто затінує або заміщує виключно конкурентна мета – бути найпопулярнішим, мати найбільше побачень, любовних листів, коханців, зустрічатися з найбажанішим чоловіком чи жінкою. З другого боку, конкуренція може пронизувати самі любовні стосунки. Партнери по шлюбу, наприклад, можуть жити в нескінченній боротьбі за вищість, усвідомлюючи (або ні) природу, ба навіть існування цього поєдинку.

Така конкуренція в людських стосунках породжує легку на виклик заздрість до сильніших, зневагу до слабших та недовіру до кожного. Усі ці можливі ворожі тенденції обмежують вдовolenня та заспокоєння, що їх отримують від людських стосунків, і певною мірою емоційно ізолюють індивіда. Тут також посилюються взаємовпливи, оскільки незахищеність та невдоволеність у стосунках між людьми змушують натомість шукати винагороди та захищеності в амбітних прагненнях – і так далі.

Інший культурний чинник, дотичний до структури наших неврозів, – це наше ставлення до невдач та успіху. Ми схильні пов'язувати успіх із правильними особистими якостями та здібностями, такими як компетентність, хоробрість, заповзятість. За термінами релігії, успіх зумовлений милістю Господа. Ці якості справді можуть бути ефективними, а в деякі періоди, як-от часи першопрохідців, можуть становити єдино потрібні умови. Однак така ідеологія нехтує двома ключовими фактами: 1) імовірність успіху вкрай обмежена; навіть за рівності зовнішніх умов та особистих якостей лише мізерна кількість людей справді може досягти успіху; 2) визначну роль можуть відігравати зовсім інші чинники, наприклад безчесність або вдалі обставини. Оскільки ці чинники забувають під час загального оцінювання успіху, то невдачі ставлять у справді невідгідне становище особу, якої торкнулися, і неодмінно позначаються на її самооцінці.

Застосоване в цій ситуації замішання посилюється різновидом подвійної моралі. Успіх обожнюють майже без уваги до засобів, за допомогою яких його здобувають, проте одночасно нас вчать розглядати скромність, невимогливість і безкорисливе ставлення як соціальні чи релігійні чесноти, за які нам віддячують похвалою і прихильністю. Деякі труднощі, що їх зустрічає індивід у нашій культурі, можна підсумувати так: для конкурентної боротьби йому потрібна певна кількість наявної агресивності; водночас він зобов'язаний бути стриманим, безкорисливим, навіть саможертвним. Якщо конкурентна життєва ситуація разом з тенденціями ворожості, які вона містить, створює посилену потребу в захищеності, то шанси досягти почуття безпеки в людських стосунках – коханні, дружбі, соціальних контактах – одночасно зменшуються. Оцінка особистої цінності надто залежить від здобутого рівня успіху, тоді як можливості для успіху обмежені, а сам успіх значною мірою залежить від вдалих обставин або особистих якостей асоціального характеру.



Можливо, ці уривчасті зауваження підказали вам напрям дослідження дійсного стосунку нашої культури до особистості та її невротичних відхилень. Дозвольте тепер поміркувати про зв'язок цієї концепції з поглядами Фрейда на нашу культуру й неврози.

Сутність поглядів Фрейда на цю тему можна коротко підсумувати так. Культура є наслідком сублімації біологічно даних сексуальних та агресивних потягів (drives) – "сексуальних" у тій просторій конотації, яку Фрейд надав цьому терміну. Сублімація означає мимовільне пригнічення (suppression) цих інстинктивних потягів. Що повнішим є пригнічення потягів, то вищим стає культурний розвиток. Оскільки здатність до пригнічення обмежена, а інтенсивне пригнічення примітивних потягів без сублімації може призвести до неврозу, то зростання цивілізації неодмінно спричиняє зростання неврозу. Неврози є ціною, яку людство змушене платити за культурний розвиток.

В основі цього ланцюга міркувань лежить приховане теоретичне припущення, а саме віра в існування біологічно визначеної людської природи, або, коли точніше, віра в те, що оральні, анальні, генітальні та агресивні потяги присутні в усіх людських істотах у приблизно рівному обсязі¹. Різниця в утворенні характеру від індивіда до індивіда, так само як від культури до культури, залежить від різної інтенсивності залученого пригнічення та його впливу на різні види потягів на різному рівні.

Цей погляд Фрейда, здається, справді має труднощі з двома групами даних. 1. Історичні та антропологічні відкриття² не підтримують припущення, бо зростання цивілізації прямо пропорційне зростанню пригнічення інстинктів. 2. Клінічний досвід на кшталт вказаного в цій роботі свідчить про те, що невроз пояснюється не лише обсягом пригнічення одного чи іншого інстинктивного потягу, а й труднощами, що їх викликає суперечливий характер вимог, які культура нав'язує індивідам. Можна вважати, що відмінності невротичного типу різних культур зумовлені кількістю та якістю суперечливих вимог усередині окремої культури.

У цій культурі невротиками, найімовірніше, стануть особи, які в підкресленій формі зустрілися із цими культурно визначеними труднощами здебільшого за посередництва переживань з дитинства, а також ті, що не зуміли розв'язати своїх труднощів або зробили це лише зі значними втратами для особистості.

Переклад з англійської Д. М. Ратушного

¹ Я залишаю поза увагою те, що Фрейд визнає різницю між індивідуальними конституціями.

² Бенедикт Рут (Ruth). Патерни культури; Маргарет Мід (Mead). Стаття і темперамент у трьох первісних суспільствах.