

Sociální struktura a anomie

Až donedávna, a tím více v dřívější době, se dalo hovořit o výrazné tendenci psychologické a sociologické teorie vysvětlovat špatné fungování sociálních struktur poruchami a nedostatečností sociální kontroly nad nutkavými biologickými pudy člověka. Obraz vztahů mezi člověkem a společností plynoucí z této doktríny je stejně jasný jako sporný. Na začátku jsou biologické pudy člověka, které hledají své plné vyjádření, a potom zde máme společenský řád – v podstatě aparát k ovládnutí pudů, sociálně zpracovávající pudová napětí nebo vynucující si, jak říkal Freud, „zřeknutí se pudového uspokojení“. Má se tedy za to, že nonkonformita vůči požadavkům sociální struktury je zakotvena v prapůvodní přirozenosti člověka.¹ Sociální kontrolu čas od času prolamují právě biologicky zakotvené pudy. Konformita je pak v souladu s tím výsledkem utilitárního kalkulu nebo bezděčného podmiňování.

Novější vývoj sociální vědy tento soubor předpokladů zásadně modifikoval. Za prvé se již nezdá být tak samozřejmé, že člověk stojí proti společnosti v neutuchající válce mezi biologickými pudy a společenskými zábranami. Obraz člověka jako svazku nezkrotných pudů začíná být spíše karikaturou než věrným portrétem. Za druhé se do analýzy chování odchylovajícího se od předepsaných vzorců

¹ Viz např. S. Freud, *Civilization and Its Discontents*, W. W. Norton & Co., New York, 1962, (passim a zvláště str. 63) [Originál *Das Unbehagen in der Kultur*, 1939, český překlad *Nespokojenost v kultuře* ve sborníku Sigmund Freud, *O člověku a kultuře*, přeložil Ludvík Hošek, Praha, 1990, viz str. 343. – pozn. překl.]; Ernest Jones, *Social Aspects of Psychoanalysis*, London, 1924, str. 28. Je-li freudovská představa verze doktríny „prvotního hříchu“, potom je interpretace předložená v této stati teorií „sociálně odvozeného hříchu“.

stále více dostávají sociologická hlediska. Neboť ať již je role biologických pudů jakákoli, stále zde zůstává jiná otázka – proč je v různých sociálních strukturách různá frekvence výskytu deviantního chování a jak je možné, že v různých sociálních strukturách mají deviance různé podoby a vzorce? I dnes se máme tak jako dříve hodně co učit o procesech, jimiž sociální struktury navozují okolnosti, za nichž přestoupení společenských pravidel představuje „normální“ (tj. očekávatelnou) odpověď.² Tato kapitola je esejem, jehož cílem je tento problém vyjasnit.

Rámec vytyčený v tomto eseji je navržen tak, aby nabídl jeden systematický přístup k analýze sociálních a kulturních zdrojů deviantního chování. Naším základním cílem je zjistit, jak určité působení některých sociálních struktur tlačí jisté příslušníky společnosti k nonkonformnímu spíše než ke konformnímu chování. Najdeme-li skupiny obzvláště vystavené působení takových tlaků, lze očekávat, že u nich zjistíme dosti vysokou míru deviantního chování, a to ne proto, že by lidé patřící do těchto skupin měli odlišné biologické sklony, nýbrž proto, že normálně reagují na sociální situaci, v níž se nacházejí. Naše hledisko je sociologické. Díváme se na výkyvy v míře deviantního chování, ne na jeho incidenci.³ Jestliže bude naše sna-

² „Normální“ ve smyslu psychologicky očekávatelné, ne-li přímo kulturně schvalované odpovědi na určité sociální podmínky. Tato specifikace samozřejmě nepopírá, že v ustálení incidence deviantního chování mají svou roli biologické a osobnostní rozdíly. O tento problém zde zkrátka nejde. Ve stejném smyslu podle mne mluví James S. Plant o „normální reakci normálních lidí na abnormální podmínky“. Viz jeho *Personality and the Cultural Pattern*, New York, 1937, str. 248.

³ Zde zastávanou pozici výstižně popsal Edward Sapir. „... problémy sociální vědy se liší od problémů individuálního chování stupněm specifčnosti, nikoli svou podstatou. Každá výpověď o chování, která explicitně nebo implicitně klade důraz na vlastní, integrální prožitky určitých osobností nebo typů osobnosti, je faktem psychologie a psychiatrie spíše než sociální vědy. Každá výpověď o chování, jejímž cílem není přesně vyličit chování konkrétního jedince či jedinců nebo

ha úspěšná, měli bychom zjistit, že některé formy deviantního chování jsou psychologicky stejně normální jako chování konformní, což by zpochybnilo ztotožňování deviance a psychické abnormality.

VZORCE KULTURNÍCH CÍLŮ A INSTITUCIONÁLNÍ NORMY

Mezi jednotlivými prvky sociální a kulturní struktury mají dva bezprostřední význam. Analyticky je lze oddělit, i když v konkrétních situacích splývají. Prvním jsou kulturně definované cíle, záměry a zájmy, které jsou vytyčeny jako legitimní předměty snažení pro všechny nebo pro různě postavené příslušníky společnosti. Tyto cíle jsou víceméně integrované – míra jejich integrovanosti je otázkou empirické skutečnosti – a zhruba uspořádané v určitou hodnotovou hierarchii. Jelikož předpokládají různý stupeň citového vztahu a důležitosti, tvoří panující cíle vztažný rámec aspirací. Jsou to věci, „o které stojí za to usilovat“. Jsou základní, i když ne výlučnou složkou toho, čemu Linton říkal „plány skupinového života“. A i když některé – ne ale všechny – kulturní cíle přímo souvisejí s biologickými pudy člověka, nejsou jimi determinovány.

Další prvek kulturní struktury vymezuje, reguluje a kontroluje přijatelné způsoby dosahování těchto cílů.

popsat očekávané chování fyzicky a psychologicky vymezeného typu člověka a která naopak od takového chování abstrahuje, aby mohla do jasněho světla postavit jistá očekávání stran těch aspektů individuálního chování, které jsou různým lidem společné jako jakýsi interpersonální či „sociální“ vzorec, je oproti tomu faktem, třeba vyjádřeným pouze zhruba, sociální vědy.“ Volím zde tuto druhou perspektivu, a i když se mi naskytne příležitost hovořit o postojích, hodnotách a funkcích, budu k nim přistupovat z hlediska toho, jak sociální struktura zvyšuje nebo utlumuje jejich výskyt v daných typech situací. Viz Sapir, „Why cultural anthropology needs the psychiatrist“, *Psychiatry* 1, 1938, str. 7-12.

Každá sociální skupina své kulturní cíle vždycky spojuje s pravidly, zakořeněnými v mravech či institucích, určujícími přípustné podoby cest za těmito cíli. Tyto usměrňující normy nejsou nutně identické s normami technické či praktické efektivnosti. Řada postupů, které by byly z hlediska konkrétních jednotlivců nejúčinnější cestou k dosažení žádaných hodnot – uplatnění síly, podvodu, moci –, je z institucionální oblasti povoleného chování vyloučena. Někdy mezi odmítané postupy a metody patří i ty, které by byly efektivní pro skupinu jako takovou – což historicky dokládají například tabu uvalená na vivisekci, medicínské experimentování nebo sociologickou analýzu „posvátných“ norem –, neboť kritériem přípustnosti není technická účinnost, ale hodnotově zatížené citové postoje (které mají podporu buď většiny příslušníků skupiny, nebo těch, kteří jsou s to tyto postoje prosadit pomocí kombinace moci a propagandy). Ve všech případech je volba prostředků k dosažení kulturních cílů omezena institucionalizovanými normami.

Sociologové o těchto kontrolách často mluví jako o něčem, co je obsaženo „v mravech“ nebo co působí prostřednictvím sociálních institucí. Takové kusé výroky jsou poměrně pravdivé, nicméně zastírají skutečnost, že všechny kulturně standardizované způsoby jednání nejsou téhož druhu. Jsou podřízeny široké škále řídicích a kontrolních mechanismů společnosti. Mohou reprezentovat jednoznačně předepsané, preferované, přípustné nebo proskribované modely chování. V hodnocení působení sociálních zábran je tyto variace – zhruba vystižené slovy *předpis*, *preferance*, *přípustnost* a *proskripce* – samozřejmě třeba brát v úvahu.

Říci, že kulturní cíle a institucionalizované normy se společně podílejí na utváření běžných způsobů jednání, navíc není totéž co tvrdit, že jsou v neměnném vzájemném vztahu. Kulturní důraz na určité cíle se mění nezávisle na míře důrazu kladeného na institucionalizované prostředky. Může se rozvinout velmi silný, někdy

v podstatě výlučný důraz na hodnotu určitých cílů při poměrně malém zájmu o institucionálně předepsané prostředky k jejich dosahování. Ke krajnímu případu tohoto typu se dospívá tam, kde škálu alternativních postupů ovládají pouze technické, nikoli institucionální normy. V tomto hypotetickém krajním případě bude povolen každý postup, který slibuje dosažení prvořadě důležitého cíle. To představuje jeden typ nedostatečně integrované kultury. Druhý extrémní typ najdeme u skupin, v nichž se aktivity původně pojímané instrumentálně proměnily v samostatné praktiky bez dalšího cíle. Původní účel je zapomenut a přísné dodržování institucionálně předepsaného chování se stává věcí rituálu.⁴ Ústřední hodnotou je potom čistá konformita. Na jistý čas je – na úkor flexibility – zajištěna sociální stabilita. Jelikož okruh alternativních chování, která kultura povoluje, je striktně omezen, prostor k adaptaci na nové podmínky je malý. Rozvíjí se tradicí vázaná, „posvátná“ společnost vyznačující se fobií ze všeho nového. Mezi těmito extrémními typy se nacházejí společnosti, které udržují přibližnou rovnováhu mezi důrazem na kulturní cíle a důrazem na institucionalizované praktiky. Jde o integrované a relativně stabilní, i když měnící se společnosti.

Faktická rovnováha mezi těmito dvěma prvky sociální struktury se zachovává, dokud konformita vůči oběma těmto kulturním omezením přináší konformním lidem uspokojení, totiž uspokojení z dosažení cílů a uspokojení pocházející přímo z institucionálně regulovaných způsobů jejich dosahování. Uspokojení se tedy posuzuje z hlediska produktu a z hlediska postupu, z hlediska výsledku a z hlediska aktivit. Má-li být zachován soutěživý

⁴ Tento ritualismus může být spojen s mytologií, která tyto praktiky racionalizuje, aby si navenek zachovaly status prostředku, ale hlavně tlak působí bez ohledu na mytologii směrem k přísné ritualistické konformitě. Ritualismus je tak doveden do nejnepříjemnější podoby tam, kde se takové racionalizace ani nepožadují.

řád, musí průběžné uspokojení plynout nejenom z vyniknutí nad soupeři, ale i z prosté účasti v tomto řádu. Soustředí-li se zájem výhradně na výsledek soutěže, mohou ti, kteří jsou trvale poráženi, celkem pochopitelně usilovat o změnu v pravidlech hry. Oběti příležitostně – nikoli, jak se domníval Freud, vždy – ukládané konformitou vůči institucionálním normám musí být kompenzovány socializovanými odměnami. Distribuce statusů skrze soutěž musí být organizována tak, aby byly v rámci distributivního uspořádání *na každé pozici* poskytnuty pozitivní pobídky k dodržení statusových závazků. Jinak dojde, jak se záhy jasně ukáže, k odchýlnému chování. Mou ústřední hypotézou v této souvislosti je, že odchýlné chování lze sociologicky pokládat za symptom disociace mezi kulturně předepsanými aspiracemi a sociálně strukturovanými cestami k realizaci těchto aspirací.

Z typů společností, které jsou výsledkem nezávislé obměny kulturních cílů a institucionalizovaných prostředků, nás bude v první řadě zajímat první typ – společnost, ve které se klade neobyčejně silný důraz na určité cíle, aniž by se odpovídající měrou zdůrazňovaly institucionální postupy. Aby nedošlo k nedorozumění, poněkud tuto formulaci rozvedeme. Žádné společnosti nechybí normy usměrňující chování. Společnosti se ale liší v míře, v níž jsou skupinové způsoby chování a myšlení, mravy a institucionální zábrany fakticky integrovány s cíli, které zaujímají vysoké místo v hierarchii kulturních hodnot. Kultura může být takové povahy, že lidi vede k tomu, aby svá emocionální přesvědčení soustředili na komplex kulturně vyzdvihovaných cílů a předepsaným metodám jejich dosahování aby věnovali mnohem menší emocionální podporu. V podmínkách takového diferencovaného důrazu na cíle a institucionální postupy mohou být tyto postupy jednostranným vyzvednutím cílů natolik bagatelizovány, že chování řady lidí usměrňují pouze úvahy o praktické účelnosti jednání. V tomto kontextu se jedinou významnou otázkou stává: Která z dostupných pro-

cedur neúčinněji povede k získání kulturně schvalované hodnoty?⁵ Technicky nejefektivnější procedura – ať již je kulturně legitimní nebo ne – zpravidla dostává přednost před institucionálně předepsaným chováním. S pokračováním tohoto procesu oslabování institucionálních předpisů narůstá nestabilita společnosti a dochází k rozvoji toho, co Durkheim nazýval „anomií“ (či absencí normy).⁶

Fungování tohoto procesu vedoucího k anomii lze snadno pochopit na řadě známých a poučných, i když snad banálních případů. Je-li například v soutěživých sportech zbaven cíl, kterým je vítězství, institucionální stafáže a chápe-li se úspěch spíše jako „vítězství ve hře“ než jako „vítězství podle pravidel hry“, implicitně se tím vypisuje odměna za užívání nelegitimních, nicméně prakticky účinných prostředků. Hvězda soupeřova fotbalového týmu schytá řadu nenápadných kopanců a ran;

⁵ V této souvislosti jasně vyvstává závažnost Mayovy parafráze názvu Tawncyovy známé knihy. „Problémem ve skutečnosti není chorobnost nenasytné společnosti, nýbrž nenasytnost choré společnosti.“ *Human Problems of an Industrial Civilization*, New York, 1933, str. 153. Elton Mayo se zabývá procesem, který vede k tomu, že se základním symbolem společenského úspěchu stává bohatství. Tento proces podle něho vyvěrá ze stavu anomie. Mým hlavním zájmem zde jsou sociální důsledky silného důrazu na peněžní úspěch coby cíl ve společnosti, která svoji strukturu nepřizpůsobila implikacím tohoto důrazu. Vyčerpávající analýza by vyžadovala současné prozkoumání obou těchto procesů.

⁶ V Durkheimově obrození slova „anomie“, které se, pokud vím, v přibližně stejném smyslu poprvé objevuje na konci 16. století, by mohli najít vhodný předmět zkoumání badatelé zajímající se o historickou filiaci idejí. Stejně jako výrazu „názorové klima“, který uvedl v akademickou a politickou oblibu A. N. Whitehead tři století po tom, co s ním přišel Joseph Glanvill, se i slova „anomie“ (případně anomia) po jeho znovuzavedení Durkheimem hojně užívá. Odkud se bere tato rezonance v dnešní společnosti? Vynikající model typu výzkumu, který otázky tohoto druhu vyžadují, nabízí Leo Spitzer v „*Milieu and Ambiance: an essay in historical semantics*“, *Philosophy and Phenomenological Research* 3, 1942, str. 1–42, 169–218.

zápasník se snaží zneschopnit protivníka všelijakými vynalézavými, ale nedovolenými metodami; absolventi univerzit skrytě podporují „studenty“, jejichž nadání nepřekračuje rozměry atletického hřiště. Důraz na cíl oslabil uspokojení plynoucí z pouhé účasti v soutěži do té míry, že uspokojení přináší jedině úspěšný výsledek. Stejným způsobem se napětí vyvolané touhou vyhrát v partii pokru uvolňuje, když se člověku podaří dostat čtyři esa nebo – je-li kult úspěchu rozvinut do opravdu plného květu – když si chytře namíchá karty pro pasíans. Slabé nepříjemné hryzení v posledním případě, jakož i utajování veřejných deliktů jasně naznačují, že institucionální pravidla hry jsou těm, kteří je obcházejí, *známa*. Přílišné kulturní (či idiosynkratické) zdůraznění úspěchu-cíle však vede k tomu, že lidé přestávají pravidlům věnovat emocionální podporu.⁷

Tento proces není samozřejmě omezen toliko na oblast soutěživého sportu a hry, která nám pouze poskytla mikrokosmický odraz sociálního makrokosmu. S procesem, v němž vyzvednutí cíle nastoluje naprostou *demoralizaci* – tj. deinstitucionalizaci – prostředků, je možno se setkat v řadě⁸ skupin, ve kterých nejsou ony dvě složky sociální struktury dostatečně integrovány.

⁷ Nezdá se pravděpodobné, že by jednou interiorizované kulturní normy mohly být zcela eliminovány. Bez ohledu na to, jak malé reziduum z nich přetrvává, vyvolává v osobnosti tenze a konflikt a jistou míru rozpolcenosti. Očividné odmítnutí jednou vtělených institucionálních norem bude spojeno s jistou latentní retencí jejich emočních korelátů. V souvislosti s tímto nepolevujícím napětím se užívá výrazů jako pocity viny, vědomí hříchu, výčitky svědomí atd. Rafinovanější výraz tohoto napětí představuje symbolické lpění na nominálně odvržených hodnotách nebo racionalizace odmítnutí těchto hodnot.

⁸ V „řadě“, nikoli ve všech neintegrováných skupinách – ze shora uvedených důvodů. Ve skupinách, v nichž se hlavní důraz klade na institucionální prostředky, bývá zpravidla výsledkem jistá podoba ritualismu, nikoli anomie.

Dnešní americká kultura se, jak se zdá, blíží tomu krajnímu typu, ve kterém se velký důraz na jisté úspěchy-cíle vyskytuje bez odpovídajícího důrazu na institucionální prostředky. Bylo by ovšem bizarní tvrdit, že nahromaděné bohatství představuje jediný symbol úspěchu, stejně jako by bylo bizarní popírat, že mu Američané přidělují vysokou příčku na hodnotovém žebříčku. Peníze byly nádavkem k hodnotě, již představuje jejich vydávání na spotřební statky nebo jejich užití k zvětšení moci, do velké míry posvěceny jako hodnota o sobě. „Peníze“ jsou obzvlášť dobře uzpůsobeny k tomu, aby byly symbolem prestiže. Jak zdůrazňoval Simmel, peníze jsou vysoce abstraktní a neosobní. Ať již byly získány podvodně nebo ve shodě s institucionálními pravidly, lze si za ně koupit stejné věci a služby. Anonymita městské společnosti umožňuje ve spojení s těmito příznačnými vlastnostmi peněz bohatství, jehož zdroj nemusí být společností, v níž daný plutokrat žije, znám, a tam, kde je znám, přináší možnost jejich očištění s postupem času a využití jako symbolu vysokého postavení. V Americkém snu není navíc žádná konečná zastávka. Míra „monetárního úspěchu“ je příhodně neurčitá a relativní. Na každé příjmové úrovni chtějí Američané, jak zjistil H. F. Clark, jen asi o 25 % víc (ale samozřejmě toto „jen o něco víc“ funguje i poté, co je daného zvýšení dosaženo). V tomto toku neustále se posunujících kritérií není pevného místa k odpočinku, přesněji řečeno, tomuto místu se daří být vždycky „o kousek vpředu“. Pozorovatel společnosti, v níž nejsou šestimístné roční výdělky ničím neobvyklým, zaznamenal sklíčená slova jedné oběti Amerického snu: „V tomto městě jsem společensky vyřízený, protože beru jenom tisícovku týdně. To bolí.“⁹

Tvrdit, že cíl v podobě peněžního úspěchu je v americké kultuře pevně zakořeněný, znamená pouze jinými slovy

⁹ Leo C. Rosten, *Hollywood*, New York, 1940, str. 40.

říkat, že Američané jsou na každé straně bombardováni příkazy a poučkami, podle kterých je správné – a často jde i o povinnost člověka – udržet si cíl navzdory opakovaným nezdarům a frustracím. Vážení reprezentanti společnosti tento důraz kultury ještě posilují. Rodina, škola, pracoviště – tito hlavní činitelé v utváření osobnostní struktury a ve formování cílů Američanů – společně zabezpečují výchovné působení nezbytné k tomu, aby člověk neslevil z cíle, který stále uniká z jeho dosahu, a aby byl motivován příslibem uspokojení, který se nenaplní. Jak záhy uvidíme, rodiče slouží jako jakýsi pásový přepravník, který přenáší hodnoty a cíle skupiny, k níž patří – především jejich společenské třídy nebo třídy, s níž se identifikují. Školy jsou pak samozřejmě oficiálním zprostředkovatelem panujících hodnot, k jejichž předávání mají zejména městské školy k dispozici ohromné množství učebnic, v nichž se buď implicitně, nebo explicitně tvrdí, „že vzdělání vede k inteligenci, a tedy k pracovnímu a peněžnímu úspěchu“.¹⁰ V tomto procesu výchovného působení na lidi v tom smyslu, aby si uchovali své nenaplněné touhy, hrají ústřední roli kulturní prototypy úspěchu, živoucí doklady toho, že Americký sen je možno uskutečnit, má-li člověk nezbytné schopnosti. Podívejme se v této souvislosti na následující výňatky z ekonomického časopisu *Nation's Business*, jež byly vybrány z velkého množství obdobných materiálů masových sdělovacích prostředků razících hodnoty kultury podnikatelské a obchodnické třídy.

¹⁰ Malcolm S. MacLean, *Scholars, Workers and Gentlemen*, Harvard University Press, 1938, str. 29.

Doklad

(*Nation's Business*, roč. 27, č. 8, str. 7)

„Do takového džobu se musíš, hochu, narodit, ledaže bys měl pořádnou tlačenu.“

To je starý prostředek k utlumení touhy a ctižádnosti.

Než se necháš svést tímto bludem, zeptej se těchto lidí:

Elmer R. Jones, prezident Wells-Fargo and Co., který vstoupil do života jako chudý chlapec a v páté třídě odešel ze školy a nastoupil do svého prvního zaměstnání.

Frank C. Ball, americký král ovocných zavařenin, který se s koněm svého bratra George vydal po železnici v krytém nákladním voze z Buffala do Muncie v Indianě, kde si otevřel malý podnik, který se stal největším svého druhu.

Jeho sociologické implikace

Zde máme co dělat s kacířským názorem, který se pravděpodobně zrodil z průběžné frustrace. Podle tohoto názoru nestojí za to držet se zjevně nedosažitelného cíle a navíc se v něm zpochybňuje legitimnost sociální struktury, která diferencuje přístup k tomuto cíli.

Protiútok jednoznačně prosazující kulturní hodnotu postoje, v němž si člověk uchovává své aspirace v původní celistvosti a neslevuje ze svých „ambicí“.

Jasná výpověď o funkci, již má posloužit následující seznam „borců“. Tito lidé jsou živým dokladem toho, že sociální struktura je takové povahy, která člověku umožňuje uskutečnit jeho aspirace, *jestliže si to zaslouží*. Nepodaří-li se mu těchto cílů dosáhnout, svědčí to potom pouze o jeho osobních nedostatcích. Agresivnost, již v něm nezdár vyvolává, by měl tudíž zaměřit dovnitř, a ne navenek, proti sobě, a ne proti sociální struktuře, která nabízí volný a rovný přístup k příležitostem.

Prototyp úspěchu I: Ve skutečnosti mohou mít všichni *stejně* vznešené touhy, protože bez ohledu na to, jak nízký je jeho výchozí bod, opravdový talent je s to dospět do velkých výšin. Z aspirací se nesmí slevovat.

Prototyp úspěchu II: Ať už jsou stávající výsledky našeho snažení jakékoli, budoucnost oplývá nadějí, neboť i z prostého člověka se může stát král. Přestože se může zdát, že odměna snad nikdy nepřijde, nakonec – až se náš podnik stane „největším svého druhu“ – se dostaví.

J. L. Bevan, prezident Illinois Central Railroad, který ve dvaceti letech dělal poslíčka v kanceláři speditérské firmy v New Orleansu.

Prototyp úspěchu III: Zdá-li se, že dlouhodobé trendy našeho hospodářství neskytají velký prostor pro drobné podnikání, může se člověk dostat nahoru v rámci obří byrokracie soukromého podniku. Není-li už možné, aby se stal králem svého vlastního království, může se stát alespoň prezidentem jedné z hospodářských demokracií. Bez ohledu na to, jaká je jeho nynější pozice – ať je poslíčkem nebo úředníkem –, svůj pohled by měl upřít k vrcholu.

Z rozmanitých zdrojů plyne neustálý tlak na to, aby si lidé uchovali své vysoké ambice. Literatura, která k tomu nabádá, je nezměrná a každý výběr z ní bude vypadat jako nespravedlivé opomenutí jiných knih. Připomeňme však pouze následující: Řeč reverenda Russella H. Conwella *Lány diamantů*, již slyšely a četly statisíce lidí, a jeho pozdější knihu *Nový den aneb Čerstvé příležitosti: Kniha pro mladé muže*; slavné *Poselství Garcíovi*, které přednášel Elbert Hubbard na osvětových forech po celé zemi; a dílo Orisona Swetta Mardena, který v sérii knih nejdříve objasnil *Tajemství úspěchu*, za což sklídl chválu rektorů vysokých škol, potom vysvětlil, kudy vede *Cesta kupředu* – kterýžto počín velebil prezident McKinley –, a nakonec, nehledě na tato demokratická dobrozdání, poradil, jak se může stát *Každý člověk králem*. Symbolismus prostého občana ekonomicky se pozvednuvšího do královské hodnosti je vetkán hluboko v textuře amerického kulturního vzorce a svůj snad již nepřekonatelný výraz nachází ve slovech muže, který dobře věděl, o čem mluví – Andrewa Carnegieho: „Buď králem ve svých snech. Řekni si, „Moje místo je nahoře.““¹¹

¹¹ Srov. A. W. Griswold, *The American Cult of Success*, doktorská disertace, Yale University, 1933; R. O. Carlson, „*Personality Schools*“:

Ruku v ruce s tímto pozitivním zdůrazňováním povinnosti udržet si vysoké cíle jde související důraz, jenž se klade na penalizaci těch, kdo ustupují ze svých ambicí. Američané jsou napomínáni, aby „neházeli flintu do žita“, protože ve slovníku americké kultury, jako v lexikonu mládí, „není takové slovo jako ‚selhání‘“. Kulturní manifest je jasný: člověk nesmí házet flintu do žita, musí se stále snažit, nesmí slevovat ze svých cílů, protože „ne zdar, ale malý cíl je zločinem“.

Kultura tak přikazuje přijmout tři kulturní axiomy: Za prvé, všichni by měli usilovat o stejné vznosné cíle, protože cesta k nim je otevřena všem; za druhé, dnešní domnělý neúspěch není ničím jiným než zastávkou na cestě k budoucímu úspěchu; a za třetí, skutečným neúspěchem je pouze slevit ze své ambice nebo se jí vzdát.

V hrubé psychologické parafrázi představují tyto axiomy za prvé symbolické dodatečné posílení pobídky; za druhé přítrž hrozícímu vyhasnutí reakce pomocí vedlejšího stimulu; a za třetí zvýšení síly a schopnosti motivace vyvolávat neochabující reakce navzdory neustálé absenci odměny.

V parafrázi ze sociologického hlediska tyto axiomy představují za prvé odklon kritického odsudku od sociální struktury k člověku samému, jednomu z těch, kteří se ve společnosti nacházejí v takové situaci, že nemají plný nebo rovný přístup k příležitosti; za druhé konzervaci struktury společenské moci prostřednictvím toho, že lidé z nižších společenských vrstev jsou nuceni identifikovat se nikoli se sobě rovnými, ale s lidmi nahoře (ke kterým se nakonec připojí); a za třetí zesílení nátlaku na lidi, aby přijali kulturní diktát neochabujících ambicí, hrozbou neplnohodnotného členství ve společnosti pro ty, kteří se nepřizpůsobí.

Z těchto hledisek a v důsledku těchto procesů se současná americká kultura i nadále vyznačuje silným důra-

zem na bohatství jako základní symbol úspěchu, aniž by kladla souměřitelný důraz na legitimní cesty k tomuto cíli. Jak lidé žijící v tomto kulturním kontextu reagují? A jak tyto výsledky našeho pozorování souvisejí s doktrínou, podle které vyplývá deviantní chování z biologických pudů, které lámou zábrany postavené kulturou? Jaký je zkrátka dopad na chování lidí zaujímajících různá místa v sociální struktuře kultury, v níž se důraz na dominantní úspěchy-cíle stále více vzdaluje od odpovídajícího důrazu na institucionalizované metody dosahování těchto cílů?

TYPY INDIVIDUÁLNÍ ADAPTACE

Opustme nyní kulturní vzorce a podívejme se na typy adaptace lidí ve společnosti plodící danou kulturu. I když naším ústředním zájmem je i nadále kulturní a sociální geneze různé míry a různých typů deviantního chování, naše perspektiva se přesune z roviny vzorců kulturních hodnot do roviny typů adaptace na tyto hodnoty – adaptace lidí zaujímajících v sociální struktuře odlišné pozice.

Vezměme zde v úvahu pět typů adaptace, jak jsou schematicky předloženy v následující tabulce, kde (+) značí „přijetí“, (-) značí „odmítnutí“ a (±) znamená „odmítnutí panujících hodnot a dosažení hodnot nových“.

A Sociological Analysis, magisterská práce, Columbia University, 1948.

TYPOLOGIE ZPŮSOBŮ INDIVIDUÁLNÍ ADAPTACE¹²

Způsoby adaptace	Kulturní cíle	Institucionalizované prostředky
I. Konformita	+	+
II. Inovace	+	-
III. Ritualismus	-	+
IV. Únik	-	-
V. Rebelie ¹³	±	±

¹² O typologii alternativních způsobů reakce na frustrující podmínky není nouze. Jednu nabízí Freud v *Civilization and Its Discontents* (str. 30 a dále) [v českém překladu *Nespokojenost v kultuře*, str. 324 a dále – pozn. překl.]; odvozené typologie, často se lišící v základních detailech, přináší Karen Horneyová v *Neurotic Personality of Our Time*, New York, 1937; S. Rosenzweig v „The experimental measurement of types of reaction to frustration“ v knize H. A. Murraya a kol. *Explorations in Personality*, New York, 1938, str. 585–599; a dále John Dollard, Harold Lasswell, Abram Kardiner a Erich Fromm. Avšak zejména v přísně freudovské typologii jde o typy individuálních reakcí bez jakéhokoli vztahu k místu člověka v rámci sociální struktury. Ani Horneyová si navzdory uvědomění pevného vztahu člověka ke „kultuře“ vůbec nevšimá rozdílů ve vlivu této kultury na farmáře, dělníka a podnikatele, na příslušníky dolní, střední a horní třídy, na členy různých etnických a rasových skupin atd. V důsledku toho se role „rozpornosti v kultuře“ nespátňuje v diferencovaném vlivu kultury na různě postavené skupiny. Kultura se stává jakousi houní, stejně kryjící všechny příslušníky společnosti bez ohledu na charakteristické rozdíly v jejich životaběhu. Základním předpokladem naší typologie je, že tyto reakce se u různých podskupin naší společnosti vyskytují s různou frekvencí právě proto, že příslušníci těchto skupin či vrstev jsou různě ovlivněni kulturní stimulací a společenskými omezeními. S takovým sociologickým pohledem se lze setkat v Dollardových pracích a méně systematicky v díle Fromma, Kardinera a Lasswella. K obecné charakterizaci tohoto hlediska viz pozn. 3.

¹³ Tato pátá alternativa je v rovině jasně se odlišující od všech zbývajících. Představuje přechodovou reakci usilující o *institucionalizaci* nových cílů a nových procedur, které budou sdílet i ostatní příslušníci společnosti. Souvisí tedy se snahou o *změnu* stávající kulturní a sociální struktury, nikoli s přizpůsobením snah v rámci této struktury.

Než prozkoumáme, jakým způsobem tlačí sociální struktura lidi k té či oné z těchto alternativních podob chování, musíme uvést, že lidé se mohou v závislosti na tom, v jaké sféře sociálních aktivit se pohybují, přesunovat od jedné alternativy k jiné. Tyto kategorie se týkají rolového chování ve specifických typech situací, nikoli osobnosti. Jde o typy více či méně trvalé reakce, nikoli o typy struktury osobnosti. Zkoumat tyto typy adaptace v jednotlivých sférách chování je věc příliš složitá a v mezích této kapitoly nevládnutelná. Proto se budeme zabývat především ekonomickou aktivitou v širokém smyslu „výroby, směny, rozdělování a spotřeby statků a služeb“ v naší konkurenční společnosti, kde bohatství nabylo velmi symbolické formy.

I. KONFORMITA

Pokud je společnost stabilní, je nejčastějším a nejrozšířenějším typem adaptace typ I, tj. konformita jak vůči kulturním cílům, tak vůči institucionalizovaným prostředkům. Kdyby tomu tak nebylo, stabilitu a kontinuitu společnosti by nebylo možno udržet. Předivo očekávání tvořící každý společenský řád se zachovává díky podmíněnému chování jeho příslušníků představujícímu konformitu vůči zavedeným, i když se snad pomalu měnícím kulturním vzorcům. O seskupení lidí můžeme hovořit jako o něčem, co tvoří společnost, ve skutečnosti jediné díky tomu, že chování se zpravidla orientuje směrem k základním hodnotám společnosti. Jestliže neexistuje žádný depozitář hodnot sdílených jedinci nacházejícími se ve vzájemné interakci, jsou zde pouze sociální vztahy – je-li možno tak nazvat tyto neuspořádané interakce –, nikoli však společnost. Podobně můžeme uprostřed století mluvit o Společnosti národů hlavně jako o řečnickém obratu nebo o představovaném cíli, ne ale jako o sociologické realitě.

Jelikož našim primárním zájmem jsou zdroje *deviantního* chování a jelikož jsme se již mechanismu napomá-