

## ТЕХНОЛОГИЯ ОБЩЕНИЯ

Гоффман Михель – кандидат социологических наук. Колумбийский университет, Нью-Йорк

***Аннотация.** В статье рассматриваются уникальность, своеобразие характера, поведения, взглядов, которые когда-то были главным центром притяжения людей к друг другу и главной темой искусства, не исчезли, но потеряли свой статус в шкале общественных ценностей. В предшествующую эпоху многообразные, вне экономические связи с другими формировали личность, каждый был уникален в результате бесконечного множества уникальных отношений, их бесконечной импровизации. Но в обществе где экономика играет доминирующую роль импровизация стала неприемлимой.*

***Ключевые слова:** личность, характер, уникальность, общение.*

*«Требование экономики к человеческим связям –  
формировать отношения на ходу и на ходу их разрывать.»  
Социолог Филип Слатер*

В обществе, где в отношениях людей главным является интерес экономический интерес к другим как личностям подменяет интерес к их социальной роли.  
Не кто он, а что он делает, чем он может быть полезен.

Уникальность, своеобразие характера, поведения, взглядов, которые когда-то были главным центром притяжения людей к друг другу и главной темой искусства, не исчезли, но потеряли свой статус в шкале общественных ценностей.

В предшествующую эпоху многообразные, вне экономические связи с другими формировали личность, каждый был уникален в результате бесконечного множества уникальных отношений, их бесконечной импровизации. Но в обществе где экономика играет доминирующую роль импровизация стала неприемлимой.

Общественная структура становится все сложнее, появляется множество новых и разнообразных связей в которых каждый вынужден проигрывать многие социальные роли. А создавать каждый раз собственный рисунок роли в ускоряющейся динамике жизни становится невозможным .

В жизненном театре современной цивилизации все актеры, в котором любая импровизация, любая неконтролируемая эмоциональная реакция, т.е. отклонение от предписанного текста, может привести к провалу всего спектакля. Поэтому каждый использует штампы поведения принятые в той или иной общественной среде. Сохранение свой уникальности, т.е. нарушение общепринятых стандартов поведения подрывает основное требование к отношениям к человеческим связям. Они должны быть функциональны.

«Интерес к уникальности личности европейского типа представляет угрозу эффективности деловых отношений, в которые в США втянуты, в той или иной форме, все. Эмоциональный аспект отношений вносит в них непредсказуемость, поэтому тщательное соблюдение предписанных правил становится необходимостью, что делает жизнь здесь такой скучной и однообразной.» Джон Чапмен, английский социолог.

Не только деловая жизнь требует стандарта, стандарт необходим во всех формах человеческих отношений.

«Многие опасаются проявлять свои эмоции не только с другими, но и с супругом (ой), так как видят во всех окружающих конкурента, который может использовать эмоциональную открытость в своих целях.» Эрика Йонг, автор бестселлера 80-ых годов "Fear of flying".

Эмоциональная свобода имеет негативный потенциал. Она выходит за пределы рационального контроля и, следовательно, разрушительна. Трагедия любви в мировой литературе, Отелло, Ромео и Джульета. Елена и Парис, Тристан и Изольда демонстрируют опасность непосредственного чувства.

В поэтической форме об этом сказал поэт Руперт Брук, «Любовь раскрывает цитадель сердца, и делает нас игрушкой случайности, игрушкой судьбы.»

Рациональный контроль эмоций в современном обществе перенесен из деловых отношений и в отношения полов. Как и в бизнесе, функциональность и эффективность в них доминирующее качество Сексуальная эффективность в постели стала такой же обязательной, как и эффективность на рабочем месте. Сама семантика

мира секса совпадает с риторикой бизнеса. Совместные усилия, опыт и старание, «coordinated effort, practice, and study», и «performance».

Само слово любовь исчезает из обиходного словаря, так как она исчезает из самой жизни. Его заменило слово секс. Любовь уникальна, как уникально любовное чувство. Секс же, во многом, импровизация внутри принятых стандартов, он не требует индивидуальности партнеров.

Иммигрант из Восточной Европы поражен отсутствием у американцев, привычной для него, эмоциональной насыщенности контактов, «Люди и их отношения кажутся нереальными, если не сказать дефективными. Такое впечатление, что у них отсутствует эмоциональная реакция, что у них нет ни драм, ни трагедий. Люди не хотят думать или говорить о многих аспектах жизни. Они скрывают реальность за плоскими декорациями фальшивого благополучия»

Сам интерес к внутреннему миру другого рассматривается или как бестактность, или как попытка манипуляции.

Социолог Филип Слатер объясняет отсутствие глубины отношений в американской культуре тем, что Америка это страна иммигрантов, «Кто составлял основной контингент иммигрантов? С одной стороны, это были люди полные энергии, амбициозные и полные уверенности в своих силах. С другой стороны, это была та порода людей, которые столкнувшись с препятствиями, бросают начатое и двигаются дальше в поисках более легких путей. Таким образом, львиную долю новых американцев составили те, кто не хотел связывать себя долгосрочными обязательствами, те, кто ставил успех выше человеческих связей, эгоцентрики, для ко-го личное преуспевание было важнее всех человеческих гуманистических ценностей и морали.»

Но, главной причиной отсутствия интереса к внутреннему миру других, разумеется, не столько специфика психологического типа иммигрантов, сколько сама система жизни, в которой самый интересный человек - успешный человек.

Едвард Стюарт, социолог, «Американец воспринимает и оценивает других и себя прежде всего через достижения. Личностные качества, внутренний мир другого не имеют ценности в системе его оценок.»

Американец определяет свою социальную ценность не через глубину и содержательность отношений с другими, а через популярность среди большого количества людей. Он хочет нравиться всем - «to be liked», что не предполагает, что другие должны быть ему приятны и симпатичны. Их индивидуальные качества его мало интересуют, так как популярность знак успеха, и оценивается только в количественных категориях, а не качественных, буквально количеством людей, которым вы нравитесь.

В то же время, популярность требует избирательности, необходимо избавляться от ненужного балласта отношений непродуктивных, уходить от ненужных обязательств перед другими людьми, так как нельзя связывать себя долгосрочной ответственностью перед людьми, группами, организациями, поэтому связи с коллегами редко перерастают в дружбу и не выходят за рамки обозначенного общего интереса. Популярность зависит от доброжелательности со всеми, но это не истинная симпатия к другим, а знак, ритуал доброжелательности.

Умение нравиться, во многом, зависит от вашего умения улыбаться, такова формула успеха, как ее представляет Дейл Карнеги в своей книге "Как завоевывать друзей": "Работайте над своей улыбкой. Для этого приподнимите уголки и произнесите "Моо". Сожмите губы, поднимите верхнюю губу над зубами, и оттяните нижнюю губу вниз. Опустите нижнюю челюсть как можно ниже, и затем попытайтесь достать нос верхней губой. Месячная тренировка даст вам возможность улыбаться без усилий, а через нескольких месяцев ваша улыбка станет абсолютно натуральной.»

Разумеется, это не настоящая улыбка – это протез улыбки, виртуальная улыбка. Губы раздвинуты, показывая зубы, но самой улыбки, т.е. ее эмоционального наполнения, нет. Такая улыбка не более, чем одна из форм приветствия, форма без содержания, и, как и любой другой ритуал, она не требует эмоциональных затрат и, следовательно, экономична в условиях многочисленных контактов с людьми.

«Американская улыбка - это способ отгородиться от окружающих. Русские чиновники делают нечто подобное, их лица становятся непроницаемыми и напряженными. Это сигнал - вход закрыт. Американская улыбка выполняет ту же функцию. "У меня все прекрасно, чего и вам желаю. Ни мне до вас, ни вам до меня дела нет." Американцы, отгораживающиеся друг от друга своими лучезарными улыбками, очень одинокие люди». Стивен Лаперуз, американский славист.

Отработанный механизм ритуала дружелюбия становится настолько привычным, что люди утрачивают способность различать между псевдо-чувствами и спонтанным чувством симпатии. При встрече все улыбаются друг другу, но улыбка лишь знак, за улыбкой стоит другое содержание, не всегда прочитываемое людьми из

других культур - система защиты от ненужных контактов, - «Let a smile to be your umbrella», сделай улыбку своим зонтиком (своей защитой).

Стандартизированный ритуал ограждает от нефункциональных связей с другими, дает возможность избежать какой-либо эмоциональной близости, так как она несет в себе опасность разочарования и предательства.

«Американцы видят предсказуемость поведения как обязательное качество социальной жизни, проигрывание легко узнаваемых социальных ролей воспитывается всем комплексом американской культуры.» Джордж Ренвик, австралийский социолог.

Американский социолог Абель, «Американец сразу сближается с людьми, которых он не знает и боится глубоких отношений, он страшится эмоциональной близости. Он проявляет дружелюбие, и ожидает того же в ответ. Дружба, т.е. глубокое вовлечение в жизнь других людей, требует времени, обязательств, и, следовательно, посягает на его независимость. Американец предпочитает иметь одноразовых друзей. И как он может посвятить себя одному или нескольким близким друзьям, если у него есть возможность быть со многими.»

Социолог Леон Самсон, «Американская общительность это вовсе не то общение, о котором говорили древние греки, в котором богатство языка и размышления о жизни были необходимым компонентом содержательной, насыщенной жизни. Это форма общения, которое не проецирует ничего, кроме физического присутствия другого, это общение, в котором никто не высказывает себя, свою индивидуальность, это аморфное, бесцветное и бессмысленное притирание друг другу овец в стаде.»

В европейских странах отношения формируются внутри определенных социальных кругов, они могут существовать среди людей одного и того же материального статуса, образовательного уровня и одних и тех же эстетических предпочтений. Стабильная социальная структура Европы формирует устойчивые, многолетние связи.

Разумеется, американцы имеют близких друзей, с которыми они делятся интимными подробностями своей жизни - «close friends», и просто друзей, но сам термин «friend» распространяется на широкий круг людей, которых в других культурах называют просто знакомыми.

Во многих странах мира деловая встреча может превратиться в приятное времяпровождение, в котором важны чисто человеческие симпатии или антипатии, и разговоры о других людях, о новых идеях, об искусстве, часто вытесняют саму цель встречи.

Беседа американцев, по наблюдениям британского туриста: «...напоминает игру в теннис. Два-три обмена мячами, затем тема меняется. Они не в состоянии долго выслушивать один другого, особенно если кто-то один произносит больше, чем несколько фраз. Ваша голова все время поворачивается от одного собеседника к другому, так быстро, что у вас начинает болеть шея.»

Гюрней. А, драматург, - «Хорошая беседа ведет к чувству внутреннего подъема, чувству законченности, ощущению приобретенного нового знания. Хорошая беседа не имеет какой-либо определенной формы, в ней возникает своеобразный ритм, создающий чувство единения, общности, даже когда сталкиваются конфликтные мнения. Мы, определенно, создали такую среду, в которой беседа становится невозможной.»

Американцы с уважением относятся к тем, кто способен ясно и кратко выражать свои мысли, но, те, кто использует богатый словарь, выражается ярко и красочно, вызывает подозрение - не хочет ли он вам что-либо продать, "He is he trying to sell me something?", или негативную оценку, чересчур образован, сноб - «over-educated», «a snob.» Те, кто произносит более нескольких фраз, утрачивают внимание слушателей, и о них говорят «he talks to much», т.е. болтун.

Европейцы видят в разговоре игру, игру интеллектуальную и игру самолюбий. Американцы видят в разговоре обмен информацией. Во европейском разговоре многое построено на намеках, нюансы и оттенки часто играют более важную роль, чем сам контекст. В американском, все точки должны быть расставлены - американский разговор не допускает двусмысленностей.

Шляпентох Владимир, "В Америке никто не ждет удовольствия от беседы, как игры ума, нет импровизации, нет пассажей, полифонии. Здесь в разговоре слушают одну тему, аранжированную не лучше, чем Чижик-Пыжик.»

В отличие от свободной и не имеющей формы беседы европейцев, американцы в беседе следуют принятому ритуалу. "How are you?" I'm fine, thank you," "Nice to meet you," and "Hope to see you again". И, как в любом ритуале, важно не содержание, а форма.

Русский иммигрант, писатель, Саша Соколов, - «Здесь большинство в разговоре используют не больше чем 300-400 слов. Содержательный диалог здесь невозможен. Когда американцы собираются вместе на парти, стоя вокруг стола и смертельно скучая, они перебрасываются короткими, ничего не значащими фразами.»

Американцы с детства знают, что есть несколько тем, которые не обсуждаются вне тесного круга друзей или родственников. Религиозные и политические взгляды и персональные финансы.

В Европе общение часто переходит в спор, так как общение рассматривается как особый вид спорта, в нем есть победители и побежденные. Это столкновение индивидуальностей., конфликтная форма общения, где окровенное выражение мыслей, идей, убеждений может привести к конфликту и разрыву отношений.

В Америке общение почти никогда не переходит в спор, ищется общая точка зрения. Вместо того чтобы спорить и выяснять позицию каждой стороны, американцы предпочитают говорить на темы, которые не вызывают конфликта мнений. Общая точка зрения фундамент для конструктивного подхода.

Проявление эмоций во время обсуждения снижает в глазах американцев ценность высказанного мнения, только факты и представленные доказательства, а не эмоции, имеют вес - "look at the facts". Если же возникает конфликт мнений, который нельзя избежать, только спокойный тон голоса, отсутствие какой-либо жестикологии и эмоций, цивилизованная форма общения, предполагает, что никто «не устраивает сцену».

Подавляющее большинство никогда не отстаивает собственные убеждения или нравственные принципы не только потому, что опасаются конфликта, который может помешать делу, но прежде всего потому, что их убеждения и принципы просто не являются ценностью в глазах других. Кроме того, видеть в другом уникальную личность предполагает уникальную форму взаимоотношений, а это требует затрат эмоциональной и интеллектуальной энергии, что отвлекает от главной задачи индивида – достижение жизненного успеха.

Если ваш сосед не создает никаких проблем в вашей жизни, соблюдает правила вежливости и каждое утро произносит обязательное «Good morning», он хороший человек, его персональные качества, его убеждения, будь он расист, фашист, коммунист или гангстер, вас это не касается, это «personal matter» - это его личное дело.

В авторитарном обществе было опасно высказывать свои взгляды, говорили о погоде так как боялись «Большого Брата». В условиях демократии также говорят, большей частью, «о погоде» избегая любые темы которые могут привести к конфликту. Пустая болтовня не только безопасна, она необходима как социальная терапия, как выпуск накопившегося пара.

И, американцы, принадлежащие к образованному среднему классу, говорят и говорят много, как в фильмах Вуди Аллена, где все содержание жизни персонажей бесконечные разговоры. Герои Вуди Аллена как будто бы размышляют о главных вопросах своей жизни, но их диалоги и монологи не содержат ничего кроме плоских банальностей, клишированных фраз, принятых в их среде. Все это не более чем штампы поверхностной социологии, спекулятивной статистики и вульгаризированной психологии.

Внешне, общение выглядит как обмен мнений, но диалоги на деле являются монологами, а монологи звучат, как бред, как недержание речи, поток бессознательного. Вуди Аллен показывает, что люди потеряли способность общаться. Трудно назвать общением словесную игру в пинг-понг, в котором мячи стандартных идей и банальных, плоских, затасканных от употребления, не принадлежащих персонажам мыслей и не имеют никакого отношения к их внутренней жизни, которой, по-видимому, просто нет.

Кеннет Джерген, психолог, «Вне общепризнанных, клишированных форм самовыражения человек не может объяснить, кто он, ни самому себе, ни окружающим, поэтому мы уже не знаем как выражать свои истинные чувства, эмоции и мысли, мы не даем себе права быть самими собой, и теряем способность различать истинные чувства от тех стандартных форм, которые навязаны нам воспитанием. Кроме того, поведение, не вкладывающееся в заданные масс-медиа стандарты и повсеместно принятых обязательных норм, воспринимается как асоциальное.»

Возможно, это явление сегодняшнего дня, возможно, в «старые добрые времена» отношения людей были более наполнены и органичны, но вот, что говорил Алексис Токвиль в первой половине 19-го века, «То, что здесь называют свободой мнений, на деле, свобода на болтовню... Я противоречу каждой фразе, которую произносит мой собеседник, показывая ему, что его монолог мне безумно скучен. Я молчу, как собака, а он

думает, что я размышляю над теми истинами, которые он высказывает, и, наконец, я убегаю от него, от той плоской скуки, которую он источает. А он думает, что я спешу по каким-то неотложным делам...»

Или Диккенс, который путешествовал по США два года, «Я вполне серьезен, когда я говорю, что здесь больше навводящих скуку людей, чем в любой другой точке земли. Никто не поймет, что я имею в виду, пока сам не убедится в этом.»

Та форма отношений, в которых важна проформа, а не содержание, складывалась в течении всей американской истории. Американские колонисты, оставшись один на один с природой, лишались общения, которое было естественно в плотно заселенной Европе. Контакт с другими не происходил сам по себе, его необходимо было организовать, общение формировалось на осознанной, контрактной основе.

Каждый новый житель возникшего среди дикой природы поселка проходил формальный прием в общину, формальную процедуру установления дружбы - «organized friendship». Традиция эта продолжается и сегодня. Когда создаются новые районы в «сабербе», каждый новый владелец дома принимается уже обосновавшимися, проходя формальную процедуру знакомства, «making friends».

Ритуалы поведения, стандартные формы общения, адаптация к которым происходит с детских лет становятся настолько органичной частью внутреннего мира человека что создаёт ощущение его полной открытости. Его легко прочесть так как его «индивидуальность» исчерпывается набором общепринятых штампов.

Джеффри Горер, один из наиболее известных британских антропологов:

"Американец полностью открыт, демонстрируя, что он такой же как все, что ему нечего скрывать, так как всё что он делает он делает как все, поэтому и его дом, как и он сам, не имеет забора.»

Европеец строит забор вокруг себя, вокруг своего дома, скрывая свою жизнь от нескромного любопытства. Американец же строит дом как будто бы без забора.

Но, как говорит народная поговорка, хороший забор делает хорошего соседа, «Good fence makes good neighbor», и наиболее эффективен забор, когда он невидим. Отсутствие заборов - иллюзия, существуют множество невидимых границ, которые никто не переступает, и множество невидимых дверей, которые никто не решается открывать.

Многие дома в американских сабербах (пригородах) окружены кустами такой плотности, что их, в отличии от традиционного забора, невозможно ни сломать, ни перелезть. Барьер существует в ощущении, физически его как будто нет.

Социальные заборы, барьеры также никогда не проявляются открыто, они скрыты в формах ритуала. Босс обращается к подчиненным и подчиненные к боссу по именам, никто не подчеркивает статусные различия, но все знают, кто есть кто, и ведут себя соответственно.

Открытость считается необходимой не только для демонстрации окружающим, она практикуется и внутри семьи. Так, в среде среднего класса, муж и жена, при возникновении каких-либо трений, выкладывают все карты на стол. Многие часы они обсуждают возможные причины, вытаскивают на белый свет все нюансы отношений, все детали обсуждаются, все потаенные движения души и тела вербализуются и рационализируются.

Внешне кажется что подобный анализ, рационализация ситуации и есть истинное понимание, но понимание это поверхностное, на уровне плоского здравого смысла и расхожих штампов психотерапии. Глубина понимания при этом недостижима.

Сантаяна сравнивал американскую тенденцию рационализировать любую загадку жизни с попыткой объяснить в материальных терминах очарование красивой женщины. В процессе рационального объяснения исчезает и сам предмет. Процесс анализа разрушает саму ткань жизни с ее неуловимыми ароматами, жизнь становится плоской, утрачивает многие измерения.

"Хотя тенденция раскрыть все глубины, приподнять все камни и увидеть, что под ними, исследовать все существующие возможности, превратило Америку в страну самой совершенной технологии в истории мира, и также неоспоримо, что такой принцип подхода к жизни привел к тому, что жизнь утратила, как минимум, большую часть своего содержания." Сантаяна.

Вне стандартных ситуаций, там где он должен реагировать индивидуально, проявлять действительную самостоятельность, американец чувствует себя некомфортабельно, и часто не знает, как себя вести и что говорить.

Американцы, как молодая нация, следуют детскому желанию разобрать игрушку и понять, как она работает. Европейцы знают, что разобранный игрушка перестает быть игрушкой, просто тряпичный мешок, набитый ватой. Детская попытка все понять до конца, рационализировать все явления природы и жизни, желание видеть мир простым и ясным, сводит весь объем, всю игру противоречий, нюансы, оттенки человеческого существования к тривиально бытовым формам, к стереотипам.

Использование стереотипов в человеческих отношениях в технологическом обществе необходимы так они более продуктивны нежели спонтанная импровизация. В тоже время стереотипы неизбежно сводят необъятную глубину человеческого мира к плоскому примитиву.

Владимир Набоков, в своей «Лолите», сыграл с американскими читателями в их игру, игру в открытость. Герой, Гумберт Гумберт, в своем дневнике, как бы открывает все свои карты, всю психологическую подоплеку соращения Лолиты.

Внимательный европейский читатель, по природе своей культуры, видит то, что не заметил читатель американский, дневник Гумберта - фальсификация, рассчитанная на психологию судебного жюри. Жена Гумберта, Валерия, ведет с ним долгие беседы, пытаясь прояснить для себя прошлое своего супруга. Гумберт, не желая приоткрывать свой внутренний мир, создает для супруги выдуманные истории, которые он приспособляет к тем клише, через которые воспринимает жизнь его жена.

Попав под суд, Герберт, понимая, что облегчить свою участь он может лишь "чистосердечным признанием", создает полностью фальсифицированные картины истории своих отношений к женой и Лолитой, приспособив реальные факты к общепринятым стандартам представлений, через которые видят мир присяжные и присутствующая публика. Он ведет ту же игру с психотерапевтом в психиатрической клинике, импровизируя свою исповедь, раскрывая свою внутреннюю жизнь через трафареты вульгарного фрейдизма, в которые психотерапевт верит, как в религиозные догмы. Он играет в романе по нотам популярной музыки, привычной для своих американских слушателей, и этим утаивает от публики истинную музыку своей души.

Роман Набокова - откровенный сарказм, издевательство европейца над американским массовым стереотипным сознанием, который рассматривает мир во всем его объеме и многообразии через призму одномерного стандарта, плоских житейских клише.

Литературная критика обвиняла Набокова в антиамериканизме, роман насыщен скрытыми издевками, но возмущение прессы было обращено, по преимуществу, на те откровенные язвительные реплики в адрес американского стиля жизни, которые Набоков позволил себе в "Лолите". Но антиамериканизм Набокова был значительно глубже. Вся его книга была насмешкой над фундаментальной идеей американской цивилизации, представлением, что внутренняя жизнь человека поддается рациональному анализу и полному контролю.

В экономическом обществе внутренняя жизнь должна быть доведена до абсолютного минимума, так как это жизнь на бегу, жизнь на дороге, на которой человеческий багаж должен быть упрощен, он должен быть компактным и портативным.

Филип Слатер, «Мотель на дороге - символ нашей жизни. Вы можете остановиться в мотеле в любой части страны, и везде они одинаковы. Мотель - символ постоянного движения. в котором все наши связи с местами, работой, людьми временны, как временно пребывание в мотеле. Жизнь на дороге - это мелькающие пейзажи, люди, ничто не останавливает нашего внимания надолго, и поэтому в нашей жизни нет событий, а только факты, однообразные и серые, как бесконечная лента асфальта дороги.»

Человеческие отношения теряют свою ценность даже для тех, кто вырос в среде, где сто друзей ценились больше ста рублей. В среде русских иммигрантов, те, кто прошел путь из лохмотьев к богатству («from rags to riches»), те, кто сумел подняться на более высокий уровень экономического успеха, чем их окружение, вынуждены обрывать свои отношения даже с теми, кто когда-то составлял важнейшую часть из жизни, но остался в низших социальных слоях.

Выпадая из группы определенного экономического статуса, будь-то подъем или падение, человек, вместе с изменением своего экономического положения теряет доступ к человеческим отношениям внутри привычного для него социального и культурного круга. Человеческий аспект жизни при этом становится беднее, но повышается уровень материального комфорта и индивидуальной свободы, что, для многих, вполне компенсирует этот недостаток.

Монотонность, эмоциональная стерильность общения стали привычны и естественны также благодаря современной технологии коммуникаций, которая заменила качество, многослойное содержание общения количеством все возрастающих стандартных контактов.

Традиционное, непосредственное общение сменяют технические формы коммуникаций. Новая технология экономит наше время, а время—деньги, что делает телефонный разговор предпочтительней прямой встречи, посылки друг другу e-mail заменяют дружеские беседы, любовь требует времени и эмоций, и потому предпочтительней секс по Интернету.

Фильтры техники коммуникаций - телефона, компьютера навязывают свои правила и ограничения и позволяют эффективное общение, но лишь внутри плоских одномерных клише, внутри стандартной программы.

Для нового поколения, выросшего в атмосфере логики упрощенного до нескольких строчек жизненного меню, старый уходящий мир представляется хаотичным и дискомфортным. Общение с другими слишком сложно, часто травматично, и поэтому они чувствуют себя гораздо комфортнее, общаясь с автомобилем, телевизором и компьютером.

Старый уходящий мир сегодня представляется иррациональным и хаотичным. Он требовал ежеминутно принимать самостоятельные решения, в нем происходили непредсказуемые события. Поведение других не всегда было объяснимо, эмоции выражались в широком спектре, а идеи были сложны и требовали значительного времени для осмысления. А стандартизация отношений гарантирует бесконфликтность, простоту отношений и сохраняет эмоциональную энергию для дела.

Логика отношений построенных на экономическом интересе, создает «impoverishment by substitution», обеднение человеческой сферы за счет подмены, подмены богатства и глубины отношений чисто функциональными связями. Но стандартизация всей человеческой жизни позволила создать огромную, разветвленную экономику, небывалую по своей широте и объему.

Экономика, став эпицентром всех общественных интересов, поставила на самое высокое место в шкале жизненных ценностей те формы отношений, которые приносят наибольшие дивиденды, и снизила престиж всех не функциональных отношений между людьми и, вместо традиционного богатства бескорыстных человеческих связей предложила богатства материальные, огромный выбор товаров массового потребления.

По словам американского социолога Игнатъефа, культура потребления привела к тому что, "Наша жизнь, наши связи с другими сведены до того минимума, который необходим для психологического выживания».