

Приемайки, че всички неща са еднакви и че различните групи от дадена популация са еднакво възприемчиви или безразлични към определена нова културна ценност, *лицата и групите, изложени*

по-силно и по-рано на нейното

въздействие, са склонни да бъдат първите ѝ вносители или потребители. Лицата или групите, които изпитват по-слабо нейното въздействие и които влизат по-късно в досег с нея, са склонни да приемат и да употребяват културната ценност с известно закъснение.

Поради това висшите класи или групи като: *търговци, амбулантни търговци, мисионери, научни работници и учени, образовани хора,*

*пътешественици, авантюристи, журналисти, чиновници, групи и индивиди,* които непряко — като четат, слушат или по друг начин —

*влизат в контакт*

с някоя нова културна ценност и се запознават с нея, обикновено стават вносители и първи потребители на подобни ценности в мина-лото, както и в настоящето (при условие че тяхната цивилизация не се отнася враждебно към тези ценности).

Що се отнася до въвеждането например на будизма в Ки-тай, на ориенталските религии в Рим, на християнството в западния свят или на някоя нова стока „вносна“ или „чужда“, би-ло то материална ценност или нова мода, нов художествен стил, нови морални, юридически, научни или философски стойности — подобни новости се въвеждат обикновено от една или от няколко от тези социални групи. Причината е, че те са изложени на нейното въздействие по-рано и по-пълно, отколкото много други групи (селяни, селскостопански работници, занаятчии, хора с професии, ограничавачи обществените им контакти и т. н.). Поради същата причина *мъжете* по-често от жените в одят в играта на въвеждане на тези ценности, тъй като обикновено функциите на „държавни секретари на външните работи“ се изпълняват от мъже, докато жените изпълняват тази на „секретарки по домашните работи“, поради което са по-слабо изложени на въздействието на новите ценности. Същата идея може да се приложи към

*възрастовите групи:*

тези, които са най-слабо повлияни, изостават в сравнение с онези, които имат възможност да участват сред първите в процеса на заимстването и на възприемането на дадена ценност. Колкото до това, коя е възрастовата група, която в дадено общество е на първо място в това отношение, този въпрос е от основно значение (фактически въпрос). В границите на изказаните от нас резерви константата (устойчивостта) се проявява в много исторически факти, едните значителни, другите незначителни.

А. Понеже селските класи обикновено са по-слабо повлияни от градските от въздействието на новите и чужди ценности (поради малобройните им контакти с тях, както и поради огра-ничения им мироглед), обикновено те изостават във възприе-мането на тези ценности в сравнение с градските групи, по-силно повлияни от въздействието им. Това изоставане се про-явява в почти всички области на културните ценности. По от-ношение на религиозните ценности например то се изразява под формата на вторична константа, тъй като сред селското на-селение, в сравнение с градското, обикновено се срещат по-ма-лък брой индивиди, изповядващи друга религия извън традици-онната за тяхната общност и в това отношение се наблюдава изоставане във възприемането на някоя нова или чужда рели-гия в сравнение с градските групи. В Рим селското население бе приобщено с два века закъснение към християнството (като нова и чужда религия) в сравнение с градското население. В Съединените щати „местната религия“ е протестантството, до-като католицизмът, юдейството, гръцкото православие, будиз-мът и другите религии представляват „чужди религии“. В селс-кото население като цяло делът на индивидите, изповядващи местната религия, все още е значително по-голям и този на ин-дивидите, свързани с чужди религии, е по-малък в сравнение с градското население като цяло. Същото се наблюдава и в Анг-лия. В Полша католицизмът е религията на страната, в резул-тат на което делът на индивидите в селското население, свърза-ни с римокатолическия католицизм, е по-висок от този на градското население. Това важи, общо взето, за всички страни.

Б. Ако изучаваме сегашното въвеждане и разпространение на различни религии в различните общности, ще установим ва-лидността на този дял. Например в античния гръко-римски свят източните религиозни култове,“ внесени отвън, като тези на Кибела, на Ма-Белона, на Изис, на Озирис, на Митра, астро-логията, сирийските и персийски религии, юдейството — всич-ки те са били донесени и възприети от градското население: ле-гионери, търговци, чужди преселници, учени, интелектуалци и писатели, правителствени служители и други подобни групи хора. Някои от тези религии въобще не са били възприети от селското население. Същото може да се каже със съответните изменения за множество други културни ценности. В сравне-ше с градските класи, върху които въздействието на тези цен-ности е по-силно, селските класи обикновено изостават във въ-веждането и възприемането им.

В. Нашето предложение може също да се основава на мно-жество наблюдения върху развитието на цивилизацията на първобитните народи. Не един антрополог е забелязал, че же-ните в тези групи са по-консервативни от мъжете, що се отнася до процеса на културното приобщаване, т. е. когато става дума за възприемане на определена ценност от западната цивилиза-ция. В повечето случаи причината не се крие в някакъв мисти-чен консерватизъм, вроден в женския характер, а по-скоро се дължи на факта, че жените са имали по-редки контакти с нови-те ценности. Конкретните групи, които са вносителите и пър-вите потребители на новата ценност, се променят в зависимост от общностите: във всички общности обаче има индивиди и

групи, които са изложени първи и в най-голяма степен на новата ценност (в случай че тяхната цивилизация не се отнася враждебно към тази ценност).

Основните теории дават съвършено противоположни отговори, кои културни ценности проникват и се разпространяват първи .

Едната от тези теории, представена от Ж. Тард, твърди, че общо взето вътрешното подражание, това в ума, предхожда явното подражание; така и на ценностите, това означава вероятно следното: за да може дадена материална ценност да получи разпространение, тя трябва да се предхожда от разпространение на „нематериалното“, желание за притежание на тази материална ценност. Следователно той поддържа мнението, че разпространението-подражание се движи от вътрешната стойност (или от описаното нещо) към обвивката ѝ или към външния ѝ признак:

„Подражанието при човека върви в посока отвътре навън. На пръв поглед изглежда, че един народ или една класа, които подражават на друг народ или на друга класа, започват с копирането на техния лукс и на техните изящни изкуства, преди да се проникнат от вкусовете и от литературата им, от идеите и от плановете им, с една дума, от духа им. Получава се обаче точно обратното. През XVI в. модата в облеклото във Франция идва от Испания. Това бе така, защото испанската литература се бе наложила чрез испанската сила. През XVII в., когато се наложи френското превъзходство, френската литература доминираше в Европа и впоследствие френското изкуство, френската мода обиколиха света. Желанието за подражание на дадена ценност трябва да предхожда и най-често наистина предхожда явното разпространение на тази ценност.“

Поради тази причина първо проникват идеите, следвани от носителите и от материалните постъпки, изразяващи тези идеи. Разпространението на религиозните догми предшества това на ритуалите, разпространението на целите предхожда това на начините; разпространението на философските и на научните идеи — това на юридическото и естетическото им осъществяване: разпространението на нравите предхожда това на „маниерите“ и т. н.

Другата теория застъпва напълно противоположна устойчивост (константност). Според тази теория материалните ценности (на материалната цивилизация на

обществото) винаги проникват първи; нематериалните ценности (културни, идеологически) правят това с известно закъснение. Първо проникват в радиото, гребените, червилото или хранителните стоки, подслоните, транспортните средства, оръжията и т. н. едва след това идват нематериалните ценности като религиите, политическите идеи, научните теории, моралните норми и т. н. Първи са войниците и търговците, следвани от мисионерите и от идеолозите, Дихотомните теории на А. Кост, Л. Вебер, А. Вебер, У. Огбърн, Р. Макайвър, К. Маркс, Е.-Дж. Тойн, отчасти теориите на У.Г. Съмнър, на Е.-Дж. Келър, както и на други, са тези, които поддържат тази теза.

Коя от тези противопоставящи се теории е валидна? Нито една дотолкова, доколкото поддържа общовалидността на въпросната устойчивост. На първо място, дихотомното разделяне на явленията на цивилизацията не може да бъде защитено. Следователно направеното заключение от тази грешна пред-поставка е също така неоправдано. На второ място, не се наблюдава никаква общовалидна устойчивост на един или на друг вид. Тези псевдоустойчивости трябва да отстъпят пред посочените ограничени устойчивости, които впрочем са от различно естество.

А. Категорията ценности, която прониква първа, зависи на първо място от тези на човешките носители, които първи влизат в допир с другата цивилизация. Ако те са

търговци, както става понякога, тогава ценностите са стоки. Ако са мисионери, както също може да бъде, тогава първи проникват „идеологическите ценности“. Ако носителите са завоеватели или войници, в такъв случай материалните и нематериалните ценности проникват отчасти едновременно. Ако са студенти по философия или по социология (например китайци, които са следвали в западни университети), тогава те донасят и разпространяват теориите и идеологиите, които са научили. Ако тези студенти са теолози или инженери, или изучават икономически науки, те разпространяват съответните специфични системи и ценности. Не съществува впрочем никаква установеност по въпроса, дали студентите, изучаващи индустриални или икономически науки, са били изпратени първи, а студентите по изящни изкуства и по политология са отишли след тях. Така или иначе, във всички споменати дотук случаи може да се говори единствено за успеха на предметите, които проникват първи. В действителност нашият търговец оставя в другата цивилизация не само стоки, а и нещо от маниерите, от нравите, от идеите, от вярванията си. Мисионерът носи със себе си не само вярата си, но също и лекарства, ножове, карабини, тъкани и други материални дарове. Що се отнася до армията и до завоевателите, те често пъти внасят и разпространяват сред покореното население цялата си цивилизация с всичките ѝ материални и нематериални ценности. Арийците в Индия, гърците и Александър Велики в страните от Изтока; римляните в завладените от тях области; арабските завоеватели в поробените от тях общности, испанците и „поклонниците“ от „Мейфла

уър" в Америка; европейците в колониите си — всички са до-несли и разпространили едновременно както материалните, та-ка и нематериалните ценности: оръжията и религията; алкохо-ла и езика; стоките и правните норми; хранителните продукти, ножовете; модата на козметиката и на червилото; правилата на хигиената на хранене; забраната на употреба на ножове и на карабини при залавянето на хора и т. н. В същото време ки-тайските студенти отнасят в родината си не само придобитата специалност, но също и западните езици, дрехите, модата на бръснача и подстригването на косата и стотици други матери-ални и нематериални ценности. Не много по-различно е поло-жението, при което две различни цивилизации влизат в контакт по мирен или не дотам мирен начин. И в тези случаи се наблюдава едновременно или неедновременно разпространение на материалните и на нематериалните ценности. В едни случаи имаме превъзходство при разпространението на даден вид цен-ности, в други — разпространение на различна категория безникаква устойчивост (константност) на едната или на другата.

Примерът за контакта и за разпространението на ценности между китайската и европейската. цивилизация е очевиден. Например социалното движение в Китай по отношение на не-говото въздействие и развитие не е преход от материалната техника към социалните идеологии. Първите елементи, заимствани от западната цивилизация, са били по-скоро от областта на социалните идеологии, отколкото от областта на материал-ната техника.

В други случаи, както показват проучванията на Дж. Е. Дентън и на

Д. Е. Лампсън, в Китай се наблюдава едновремен-но разпространение и в градовете, и в селата — на червило за устни, ножове и други предмети, както и на поредица нема-териални ценности, заимствани от западната цивилизация. От друга страна, проучване сред новите имигранти, наскоро уста-новили се в Америка, или на който и да е имигрант от коя да е страна, показва, че те възприемат симултанно от имигрантската цивилизация серия от материални ценности (при извършва-не на икономическите дейности, от които се препитават), както и серия от нематериални ценности, като се започне от езика, от който научават и трябва да научат няколко думи веднага след като направят каквато и да е друга културна заемка. Накратко, ако при някои случаи имаме предхождащо проникване — и до-миниращо разпространение — на определена категория кул-турни ценности, това проникване се обуславя на първо място от категорията човешки агенти, които осъществяват първи контакта с различаващата се цивилизация. Тъй като не същес-твува константа, според която в различната цивилизация про-никват винаги първи търговците, мисионерите, войниците или изследователите, няма причина да се твърди, че първи проник-ват материалните ценности, а нематериалните, нито пък да се твърди обратното.

Б. Втората константа от общ характер в тази област може да се изрази по следния начин: *Ceteris paribus*, когато две цивилизации А и Б влизат в контакт, ценностите на А, свързани по-тясно с цивилизацията Б, ще проникнат по-бързо, отколкото дейностите, които нямат сходство с цивилизацията Б (и обратното). Имайки предвид, че като цяло всяка цивилизация представлява съвкупност от системи и от прости съвкупности, сродните на цивилизацията Б (по смисъл и по причинност) съответни системи и съвкупности на цивилизацията А веднага проникват в цивилизацията Б, а с тях и всяка една от тези системи и съвкупности, които са най-близки с другата цивилизация. Ако религиите на цивилизацията А са много по-тясно свързани с тези на цивилизацията Б, отколкото например политическите или икономическите системи на А с тези на Б, то тогава религиозните вярвания от А проникват в Б по-рано и по-успешно (както видяхме), отколкото политическата или икономическата система. В най-общ план тези религиозни вярвания на А биха проникнали най-напред в религиите на Б, а не в нейната политика или икономика. В случаи че военната структура на А е по-близка до тази на Б, отколкото религията на А, то тогава военната структура на А има шанс да бъде възприета от Б по-бързо, отколкото религията на А.

Тази устойчивост представлява просто приложение на формулираното по-горе положение, когато става въпрос за културните бестселъри. Следователно не е нужно да се разпростираме надълго по този въпрос. Впрочем историческите факти ясно потвърждават това. Случаите на силно проникване и широко разпространение на големите религии като будизма, юдейството, християнството и дори мохамеданството представляват главно случаи, при които всяка една от тези религиозни системи е покорила и проникнала в голям брой различни цивилизации веднага и с голям успех, оставяйки понякога непокътнати икономическите или другите системи на цивилизацията, в която е навлязла. Случаите, при които се наблюдава широко разпространение на някое „крело“ или политическа система, като парламентаризма, демокрацията, комунизма, фашизма и т. н., представляват случаи, при които тези системи, изглежда, имат повече сходства с цивилизацията, в която се разпространяват, отколкото с другите системи в тези цивилизации, останали непокътнати от проникването на тези идеологии. Проникването и разпространението на техниката и на западните военни и икономически организационни форми през миналия век и особено през последните десетилетия са случаи, при които техническите, икономическите и военните системи на западните цивилизации и тези на останалите цивилизации, заимствали тези западни системи, са били в най-близко сходство. През XVII и XVIII в. от цялата китайска цивилизация, която проникна в западната цивилизация, сме възприели наред с някои други ценности и теитайската форма на градинарство и на определени други ценности, впоследствие наречени романтични.

Това положение ни показва, че не съществува никаква логична, нито фактическа

основа, обуславяща едната или другата устойчивост, поддържана от Тард или от защитниците на теорията за дихотомията. Във всеки случай правилото на Тард, според което „подражанието се движи от вътрешния човек към външния човек“, е по-общо при самия процес на подражание, отколкото противоположното правило на дихотомията. Но проникването и разпространяването на една културна ценност не се свежда до подражанието: някои от ценностите са наложени, други проникват дори преди хората изобщо да са заподозрели тяхното съществуване. Често такива ценности проникват не защото хората имат нужда от тях, а защото започват да ги желаят, когато влизат в контакт с тях, или защото са им наложени. При всяко положение ценностите са много различни по природа. Следователно не може да се твърди, че в процеса на проникването на тези ценности вътрешното желание за притежание предхожда външното им приемане. Изглежда, че нашите две предложения издържат много по-добре на изпитанието и са по-адекватни от тези, които подложихме тук на критика.