

5. ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И ЭТНОКУЛЬТУРНОЕ МНОГООБРАЗИЕ МИРА

Все прогрессы реакционны,
Если разрушается Человек.
А.А. Вознесенский

В предыдущих главах мы показали, что природные и исторические условия формирования аграрных политарных обществ обуславливали их культурные особенности и, в частности, влияли на специфику экономических отношений. Сказываются ли эти культурные особенности в современном мире?

Вторая половина XX века ознаменовалась возросшим интересом к процессам глобализации. В связи с этим возникла новая ситуация в области антропологии. Согласно представлению большинства исследователей, основное содержание процесса глобализации состоит в формировании человечества как единого общества. По их мнению, в XIX веке человечество еще представляло собой систему самостоятельных обществ, относительно независимых друг от друга. В XX веке и особенно во второй его половине возникли определенные признаки, свидетельствующие о формировании единой общемировой цивилизации.

Вряд ли можно согласиться с таким упрощенным взглядом на процессы глобализации. Историческая наука показывает, что судьбы большинства обществ Земли во все времена определялись взаимодействием с другими обществами. Успехи европейской цивилизации во многом связаны с тем, что она усвоила достижения почти всех мировых культур. В то же время она была вынуждена развиваться в соответствии с интенсивной моделью, поскольку в течение длительного времени не имела возможности для территориальной экспансии (см. § 3.1). Исламская цивилизация возникла на пересечении торговых путей в то время, когда Средиземноморский бассейн стал ареной противостояния Византии и Персии. Она охватывала пространства от

Испании до Индонезии (см. главу 7). На судьбы России решающее влияние оказало принятие христианства, а также монгольское завоевание, перекрывшее восточный путь из Балтики на Каспий и Черное море («из Варяг в Греки»). Экспорт шелка, фарфора, бумаги во многом сформировал экономическую культуру Китая.

В прошлом периоды интенсивного межкультурного взаимодействия сменялись периодами относительной изоляции и самодостаточности обществ, и наоборот. Современный этап развития человечества, безусловно, не является первым витком глобализации. Несомненно и то, что он занимает особое место в этом процессе. Его особенностью является становление единого антропогеоценоза (§ 2.1), то есть такой ситуации, когда различные культуры, цивилизации взаимосвязаны не только на экономическом, политическом и культурном уровнях, но и составляют *единую экологическую систему*.

Для того, чтобы выявить влияние культуры на процессы обмена и распределения в современном обществе, необходимо ответить на следующие вопросы.

1. Сохранятся ли в ближайшем будущем самостоятельные общества как социальные и экономические системы, или человечество сольется в единое общество под эгидой транснациональных корпораций и «мирового правительства»?

2. Если локальные сообщества в той или иной степени сохранятся, то насколько устойчивой окажется их культурная специфика? Происходит ли формирование единой общемировой культуры, основанной на так называемых «западных» (то есть либерально-рыночных) ценностях, или мировая цивилизация сохранит (а возможно, и заново создаст) мощные локальные и региональные культуры, базирующиеся на иных принципах?

3. Может ли сохранение традиционных «незападных» элементов культуры сочетаться не только с выживанием, но и с процветанием общества в современном мире?

Очевидно, что однозначно ответить на эти вопросы вряд ли возможно. Тем не менее, можно рассмотреть основные подходы и результаты, имеющие отношение к этой проблематике.

5.1. Основные черты процесса глобализации

Современная глобализация – естественный и неизбежный процесс. Ее оценки, появляющиеся в литературе, как правило, носят тенденциозный характер. Авторы, пишущие на эту тему, являются либо ее активными сторонниками, либо не менее активными крити-

ками. Социолог, менеджер и экономист обязаны относиться к этому процессу максимально объективно, так как от степени их объективности в конечном итоге зависит успешность их деятельности.

По мнению аналитиков, изучавших современный этап глобализации, можно выделить следующие его признаки.

1. Основой этого процесса стало *доминирование транснациональных корпораций*. Осознание роли транснациональных корпораций еще в 70-е годы XX века привело к предположению о наступлении эры уменьшения, а затем и отмирания роли государства в глобальном обществе ближайшего будущего. Этот тезис основывался на данных о том, что ежегодный оборот ведущих транснациональных корпораций мира вполне сопоставим с ВВП достаточно крупных стран. Транснациональные корпорации контролируют, прежде всего, добычу энергоносителей и производство изделий, основанных на высоких технологиях. Высокие технологии обеспечивают военное превосходство стран, тесно связанных с ТНК. Кроме того, только обладание такими технологиями может обеспечить физическое выживание населения стран, столкнувшихся с проблемой экспоненциального роста населения. Актуальность последнего фактора возрастает в связи с тем, что плодородные земли многих стран «аграрного пояса» Земли заняты под монокультурами (кофе, бананы), производимыми ТНК и реализующимися на рынках промышленно развитых стран. Поэтому местное население не может обеспечить свое пропитание с помощью традиционных технологий и попадает в зависимость от стран-экспортеров продовольствия, которое также производится транснациональными корпорациями.

2. *Господство финансового капитала*. Для обслуживания мировых рынков возникла общемировая банковская система, которая приобрела значительную самостоятельность как по отношению к финансовым системам отдельных государств, так и по отношению к самому процессу производства товаров и услуг. Недалеко от истины утверждение, что в современном мире не столько банковская и биржевая системы обслуживают производство, сколько производство – банки и биржи. Финансовые потоки в значительной степени носят спекулятивный характер. Сумма ежегодных финансовых сделок в современном мире на два порядка превышает стоимость реально продаваемых товаров и услуг. Другими словами, основным товаром в современном мире стали сами деньги, а также акции – по сути те же деньги. Поскольку большинство сделок по продаже кредитов или акций совершается под определенный процент, такой порядок ведет к возрастанию массы денег, значительно превышающему рост факти-

ческого объема товаров и услуг. Это, в свою очередь, способствует перераспределению всех мировых богатств в пользу небольшой части населения, имеющей отношение к банковской сфере или к бирже. Определенная часть банковских и биржевых сделок необходима, с точки зрения как производителя, так и потребителя, для поддержания деловой активности. Несомненно, однако, что подавляющая их часть способствует получению высоких доходов теми, кто не задействован во всей технологической цепочке, – от научно-исследовательских разработок и проектирования до реализации конечного продукта. В результате этого постоянно возрастает зависимость стран, не входящих в число мировых грандов, от финансовых вливаний крупных банков. Система внешних займов, как правило, приводит к тому, что сумма государственного долга непрерывно увеличивается. Последствия деятельности МВФ хорошо иллюстрируются событиями 2002 г. в Аргентине – еще в конце 50-х годов XX века одной из самых процветающих стран мира [33, 646; 88, 250–264].

Однако проблемы рынка капиталов не сводятся к косвенной эксплуатации бедных стран. Общемировая финансовая система столь сложна и автономна по отношению к рынкам, правительствам и религиям, что не поддается контролю ни одним из существующих мировых институтов. Случайный сбой, нападение хакеров или сверхудачное мошенничество могут привести и реально приводят к нарушению всего мирового финансового порядка [11, 38]. Столь большая и сложная система не может быть устойчивой, оставаясь гомогенной. Она должна представлять собой «систему подсистем», то есть включать в себя относительно автономные ассоциации, которые формируются по территориальному принципу, то есть на уровне государства или союза государств. Обращение финансов в таких системах неизбежно будет в определенной степени автономным по отношению к общемировой валютной системе.

3. *Расслоение мира*. Формируется общемировая социальная структура. Увеличивается разрыв в уровне и качестве жизни между жителями различных стран. Это с неизбежностью ведет к международным конфликтам.

«Богатейшая пятая часть государств обладает 84,5 процента валового национального продукта; с их гражданами связано 84,2 процента мировой торговли, и они имеют 85,5 процента сбережений на внутренних счетах. С 1960 г. пропасть между богатейшими и беднейшими пятью частями государств стала шире более чем вдвое, что подтверждает цифрами банкротство любых обещаний справедливости и помощи развитию... Процветающие 20 процентов стран

используют до 85% мировой древесины, 75 процентов обработанных металлов и 70 процентов энергии. Выводы банальны и грубы: все граждане всего мира никогда не смогут достичь такого разрушающего природу уровня благосостояния. Земля накладывает свои собственные ограничения на человечество» [67, 34]. Формирующуюся картину мира условно принято называть *моделью «золотого миллиарда»*, или, вслед за авторами нашумевшей книги «Западня глобализации. Атака на демократию и процветание» Г.-П. Мартином и Г. Шуманом, «*обществом 20:80*». Сформулируем основные ее положения.

- Развитие глобального общества ближайшего будущего всецело будет определяться экономическими интересами транснациональных корпораций, которые будут производить подавляющую часть товаров и услуг и полностью контролировать финансовые потоки в масштабах планеты.

- Для обеспечения всех потребностей ТНК в рабочей силе (включая и малоквалифицированную) достаточно использовать 20% трудоспособного населения Земли. В это число входят менеджеры, разработчики технологий, рабочие, фермеры и сельскохозяйственные рабочие, выращивающие необходимые культуры. К ним же можно отнести политиков и работников шоу-бизнеса, также обслуживающих эту систему. Все остальные жители Земли, с точки зрения ТНК, являются в лучшем случае потенциальным источником трудовых ресурсов и потребителями некоторой (небольшой) части продукции ТНК, сохраняя тем самым рынки от «перегрева».

- Основная часть этих 20% сконцентрирована в странах так называемого «цивилизованного мира», то есть в Западной и Центральной Европе, Северной Америке, нескольких странах тихоокеанского бассейна. Однако географическое распределение 20% теперь не мыслится столь однозначно, как еще 10–15 лет назад, когда речь шла о «странах золотого миллиарда». Во-первых, далеко не все население «цивилизованного мира» окажется среди этих 20% населения Земли. Во-вторых, значительный контингент «избранных» будет проживать (вернее, уже проживает) в странах, не входящих в состав «цивилизованного мира». Естественно, что в этих странах существует жесткая экономическая дискриминация, вплоть до того, что привилегированная часть общества обитает в отдельных поселениях, отгороженных от остальной части нации заборами и охраной (Бразилия, Россия).

- Остальные 80% человечества также имеют право на жизнь, однако их доходы и соответственно уровень жизни будут значительно ниже, чем у 20%, хотя и вполне достаточными для физического выживания. Их трудовые усилия, строго говоря, совсем не нужны

даже для поддержания собственного существования, поскольку всем необходимым их могут обеспечивать ТНК. Поэтому, кроме физиологически необходимых продуктов (пищи, одежды), те же ТНК будут производить (и уже производят) «духовную пищу» (вернее, «духовное пойло») в виде индустрии дешевых развлечений.

Еще недавно эта картина могла бы показаться сюжетом из фантастического футурологического романа, однако Мартин и Шуман приводят убедительные свидетельства того, что подобная стратегия не только обсуждается в деловых кругах «цивилизованного мира», но и активно осуществляется. Собственно говоря, большая часть человечества уже живет по этой схеме. Суть ее состоит в том, что 20% населения Земли готовы терпеть остальные 80% при условии, что они не будут активно размножаться. Вопрос состоит в том, готовы ли 80% терпеть 20%? Исторический опыт показывает, что неизбежным следствием подобного сюжета развития единого глобального общества станет непрерывная общемировая гражданская война, более чем веские доказательства чего мы имеем в конце XX – начале XXI вв.

События последних десятилетий показывают, что вряд ли данная схема будет реализована. Мировому рыночному хозяйству свойственна неравномерность развития отдельных стран и регионов, что ведет в конечном итоге к переделу мировых рынков. Насколько мирным будет этот передел? История XX века не дает в этом отношении поводов для оптимизма.

4. *Формирование единого информационного поля.* Этот процесс характеризуется несколькими параметрами. Прежде всего, это создание единой информационной сети Земли – сети Интернет и системы телекоммуникаций, в частности спутникового телевидения. В качестве важного элемента информационной глобализации рассматривается всемирное распространение элементов массовой культуры. В то же время этот процесс неоднозначен. Еще в начале 1990-х годов Тед Тернер, тогдашний глава и владелец CNN, заявил: «То, что мы делаем в Америке и для Америки, имеет силу повсюду в мире. Наши новости – это глобальные новости» [11, 83]. Очевидно, что это заявление не соответствует действительности.

5. Следствием возникновения единого информационного поля является *распространение единой системы ценностей, образцов поведения и символических элементов культуры*: одинаковой одежды, сигарет, закусок МакДоналдс и т. д. Основой этого процесса становится *возникновение и доминирование транснациональных сообществ*: от международной финансовой олигархии до любителей определенного сорта пива или мотоцикла Харлей-Дэвидсон.

6. *Складывание единой общемировой экологической ситуации.* Если на протяжении всей истории человечества антропогенные факторы приводили только к локальным экологическим кризисам, то XX век дает пример глобального экологического кризиса. Его признаки:

- Катастрофический рост населения. В течение XX века население Земли увеличилось в 5 раз – с 1,2 до 6,0 млрд. чел. С середины XIX века происходит экспотенциальный прирост населения Земли. В связи с этим важнейшей становится продовольственная проблема.

- Глобальное загрязнение окружающей среды. Резко возросшее потребление невозобновляемых ресурсов.

Выше (см. главу 2) мы отмечали, что основным признаком глобализации является именно формирование планетарного антропогеоценоза, то есть такой ситуации, при которой некоторые общества существуют в основном за счет ресурсов, получаемых из-за пределов их территорий. Отходы жизнедеятельности этих обществ также в значительной степени распространяются на всей поверхности планеты.

7. Наконец, основной тенденцией последних двух десятилетий XX века и начала века XXI стало *формирование сетевого общества.*

По определению Ф. Фукуямы: «Сеть – это группа индивидуальных агентов, которые разделяют неформальные нормы или ценности, помимо тех, которые необходимы для обычных рыночных операций» [106, 273]. Повышение роли социальных сетей в современном (западном) обществе стало следствием относительной неэффективности больших иерархических (бюрократических, по Веберу) организаций в условиях современного динамичного рынка. Несколько средних фирм, кооперируясь, могут достичь гораздо больших успехов, чем один супергигант.

Некоторые авторы даже высказывают гипотезу, что в ближайшем будущем ТНК уступят место системе «сетевых» фирм. Этот прогноз вряд ли оправдается, поскольку крупные фирмы более эффективны в ряде секторов реальной экономики (например, в энергетике). Однако во многих отраслях сети, безусловно, больше соответствуют реалиям современного мира, чем гиганты.

Эта тенденция очень важна для предмета нашего курса, так как существование сетей предполагает культурное единство входящих в них членов. А культура, как мы помним, вырабатывается только в устойчивых сообществах, одним из которых является этнос и суперэтнос (цивилизация).

5.2. Альтернативная модель мирового развития. Римский клуб и «Человеческие качества»

Проблему глобального характера современных экологических и демографических процессов впервые с особой остротой поставил международный институт, известный под названием *Римский клуб* [82, гл. 4]. Римский клуб является неформальным международным объединением ряда ведущих экспертов мира по вопросам экологии, экономики, политики и культуры. Состав членов Римского клуба периодически обновляется. Римский клуб был создан в 1968 г. по инициативе Аурелио Печчеи – главы и создателя концерна «Оливетти», директора латиноамериканского филиала ФИАТ; а также Александра Кинга, директора по науке одного из подразделений ЮНЕСКО. Деятельность клуба финансируется за счет частных пожертвований. Согласно первоначальной декларации основателей, Римский клуб не является формальной организацией, а лишь свободной ассоциацией. Однако с конца 80-х годов XX века он приобретает некоторые атрибуты формальной организации.

Главным результатом его деятельности до сих пор являлись так называемые Доклады Римскому клубу. Эти доклады готовились ведущими специалистами по глобальным проблемам и затем распространялись в широких слоях политиков, бизнесменов, ученых. Наибольшее влияние на осознание человечеством важности глобальных проблем оказали первые доклады Римскому клубу: «Пределы роста», «Человечество на перепутье», «Перестройка международного порядка», подготовленные при участии Дж. Форрестера, Д. Медоуза, М. Месаровича, Э. Пестеля, Я. Тинбергера и других. Актуальность этих докладов, представленных в 1972–1974 гг., с тех пор лишь возросла, хотя не все их выводы подтвердились. Эти доклады базировались на первой известной в истории человечества попытке математического моделирования глобальных процессов. Первый доклад был представлен 12 марта 1972 г. в Смитсоновском институте в Вашингтоне. Модель, на которую опирался доклад (Мир-3), включала в себя такие параметры, как динамика плотности населения, использование невозобновляемых ресурсов, загрязнение окружающей среды, производство продовольствия, размер капиталовложений в каждую из этих сфер. Модель представляла собой систему уравнений, связывающих перечисленные выше параметры. Значения коэффициентов уравнений были получены эмпирическим путем при изучении динамики процессов по разным странам и в целом по планете за несколько десятилетий XX века.

Основные выводы из этой модели можно сформулировать словами А. Печчеи: «...При сохранении нынешних тенденций к росту в условиях конечной по своим масштабам планеты уже следующие поколения человечества достигнут пределов демографической и экономической экспансии, что приведет систему в целом к неконтролируемому кризису и краху. Пока еще можно... избежать катастрофы, приняв меры по ограничению и регулированию роста и переориентации его целей. Однако, чем дальше, тем болезненнее будут эти изменения, и тем меньше будет оставаться шансов на конечный успех...»

Концепция ограниченности Земли отнюдь не нова. Однако вывод доклада, что *конечность размеров планеты с необходимостью предполагает и пределы человеческой экспансии*, шел в разрез с преобладающей в мировой культуре ориентацией на рост и превращался в символ нового стиля мышления, который одновременно и приветствовали, и подвергали немилосердным проклятиям. Успехи революционных преобразований в материальной сфере сделали мировую культуру высокомерной. Она была и остается культурой, отдающей предпочтение количеству перед качеством, – цивилизацией, которая не только не желает считаться с реальными возможностями жизнеобеспечения на планете, но и бездумно расточает ее ресурсы, не обеспечивая при этом полного и разумного использования человеческих возможностей...

Лишь в самое последнее время стало ясно, что политика изобилия может решать одни проблемы и облегчать другие, однако многие источники человеческой неудовлетворенности не перестают существовать, если спрятать их за горами товаров. К тому же, даже если предположить, что рост может действительно решить все без исключения проблемы, все равно *материальный рост не может продолжаться до бесконечности*» [82, 149–151].

Мы привели столь длинную цитату потому, что нельзя более ясно выразить главные выводы, вытекающие из первых докладов Римскому клубу. Следует отметить, что, говоря о «мировой культуре», Печчеи имеет в виду, прежде всего, культуру, основанную на так называемых «западных» ценностях.

Понимая всю опасность сохранения прежних ценностей человечества для его выживания, А. Печчеи сформулировал 6 новых целей для человечества, которые, по его мнению, могли бы предотвратить мировую катастрофу.

1) *Внешние пределы*. Выявить реальные границы использования человеком ресурсов планеты и предсказать, каковы могут быть последствия нарушения этих границ.

2) *Внутренние пределы*. Выявить действительные физические и психофизиологические возможности среднего человека и показать, какие последствия может иметь нарушение естественной социальной и культурной среды, сложившейся тысячелетиями, вызванные процессом глобализации.

3) *Культурное наследие*. Принять самые серьезные меры для спасения культурного многообразия мира, включая умирающие языки и культуры малых народов.

4) *Мировое сообщество*. Постепенно преобразовать множество эгоцентрических государств в мировое сообщество, в основу которого легла бы система скоординированных между собой географических и функциональных центров принятия решений, охватывающая все уровни человеческой организации – от локального до глобального. Эта система, по мысли автора, должна стать управляемым единым целым, способным не только удовлетворять сиюминутные, непосредственные или частные интересы, но и соответствовать долгосрочным целям всего человечества.

5) *Среда обитания*. Разработать и осуществить общепланетарный генеральный план размещения населения и распределения земельных ресурсов в интересах всего населения планеты. В частности, в качестве варианта предлагалось принять план греческого эколога К. Доксиадиса, согласно которому 80 % территории Земли отводится на природные заповедники и заказники, 10 % – на нужды сельского хозяйства и 10 % – на урбанизационные и промышленные сооружения.

6) *Производственная система*. Отказаться от оценки эффективности экономики на основе принятых сейчас макроэкономических индексов. Необходимо разработать общемировую систему эффективного размещения производства с целью оптимального удовлетворения потребностей населения всей Земли.

А. Печчеи не был беспочвенным мечтателем. Он был одним из самых успешных бизнесменов и международных чиновников середины XX века. Он не делает окончательных выводов из приводимых им фактов. Однако разительное расхождение между стратегиями «Человеческих качеств» и «Золотого миллиарда» показывает, что план Печчеи не может быть реализован в рамках глобальной либеральной экономики. Это убедительно доказали события мировой истории, произошедшие после публикации доклада «Пределы роста».

Впрочем, руководители ТНК и лидеры стран, представляющих их интересы, также все дальше отходят от ценностей «либеральной экономики», используя методы политического и военного давления в целях, противоположных тем, о которых писал Печчеи.

Таким образом, согласно выводам Римского клуба, человечество стоит на грани кризиса глобального антропогеоценоза. Этот кризис отличается от всех более ранних кризисов, по крайней мере, по трем показателям.

- Во-первых, он носит *глобальный характер*, то есть затрагивает все население Земли, а не только отдельные популяции.
- Во-вторых, он связан не с объективной нехваткой жизнеобеспечивающих ценностей, а с неравномерным и крайне *нерациональным распределением* этих ценностей.
- В-третьих, из данного кризиса не может быть выхода за счет экстенсивных стратегий. Другими словами, *невозможно принципиально увеличить объем потребляемых ресурсов* Земли, даже если для этого будут изобретены новейшие прогрессивные технологии. Эти технологии неизбежно приведут к возрастанию количества потребляемой энергии; а этого в условиях современной цивилизации делать нельзя, поскольку это ускорит наступление экологического кризиса, предсказанного Римским клубом.

5.3. Проблемы этики современного бизнеса

Судьбы современного мира во многом зависят от этики предпринимателей – наиболее активной части общества. Реализация целей, поставленных А. Печчеи, или любой другой системы целей, направленных на предотвращение кризиса мировой цивилизации, невозможна без сознательного восприятия руководителями крупнейших фирм этических норм, отличных от норм «либеральной экономики» [35, 488].

Изучение деловой этики является в настоящее время одним из популярных направлений науки. Популярность эта во многом подогревается значительным практическим интересом, который проявляют сами предприниматели; этот интерес усиливается процессом глобализации. Деловые контакты между представителями разных культур требуют установления консенсуса, то есть одинакового понимания законов бизнеса. Все большее число бизнесменов понимает, что само по себе соблюдение формальных правил рыночной игры еще не гарантирует не только благоприятных условий для бизнеса, но и выживания мировой цивилизации. Поэтому проблема этических и моральных основ бизнеса становится все более актуальной в современном мире.

Российский ученый П.Н. Шихирев и американский предприниматель Р. Андерсон на основе анализа большого объема эмпиричес-

ких данных и личного опыта межкультурных деловых контактов выделили в среде современных бизнесменов два идеальных типа, названные ими «акулы» и «дельфины» [114, 87].

Бизнесмены, принадлежащие к обоим типам, в принципе готовы соблюдать формальные законы. Однако бизнес, как и любая другая деятельность, подчиняется не только юридическим, но и моральным нормам.

К *акулам* авторы относят тех предпринимателей, которые готовы использовать любые средства, чтобы победить в конкурентной борьбе, нарушая при этом моральные нормы; готовы братья за любой бизнес, если он приносит прибыль, независимо от его социальных последствий; не склонны к сотрудничеству и благотворительности; считают личный успех единственным критерием успешности своей деятельности.

К *дельфинам* причисляются бизнесмены, ориентированные не только на личный успех, но и на социальную эффективность своей деятельности, учитывающие моральный аспект в деловых контактах и отношениях с потребителем, предрасположенные к эффективному сотрудничеству, к меценатству и благотворительности.

На первый взгляд, кажется, что акулы должны всегда побеждать дельфинов ввиду крайней степени эгоцентризма и рационализма. Между тем, как показывает опыт, по мере развития общей культуры предпринимательства, все большее значение в деловых отношениях приобретает факт доверия к партнеру. А это доверие, в свою очередь, зависит от имиджа партнера в глазах общественности и деловых кругов. Имидж нарабатывается годами безупречной деятельности; он зависит не только от деловой обязательности, но и от соблюдения моральных принципов [35, 490–491]. Такой отбор имеет рациональное обоснование. По мере превращения рынков из экстенсивных в интенсивные, а также по мере глобализации экономики становится жизненно важным, чтобы партнер не просто соблюдал формальные стороны договора (ибо в договоре и законе невозможно предусмотреть всех вариантов развития событий), но и придерживался ключевых общечеловеческих норм. Моральность бизнеса становится не только гарантом делового успеха, но и предпосылкой сохранения стабильности в мире в целом.

Авторы данной концепции справедливо отмечают, что тенденцию вытеснения акул дельфинами не следует переоценивать. «Хищный» бизнес продолжает доминировать в мире. Резервом его сохранения и роста являются, в первую очередь, экстенсивные рынки. Предприниматели этого типа происходят из двух, на первый взгляд, противо-

положных полюсов рынка – бизнесменов стран с переходной экономикой и лидеров транснациональных корпораций – так как по отношению к ним ослаблен социальный контроль.

Тем не менее движение в направлении «дельфинизации» бизнеса налицо. Примером этому служит, в частности, принятие в 1994 г. так называемой Декларации Ко (по названию города в Швейцарии) – «*Принципы бизнеса*», в которой представители ведущих транснациональных корпораций мира сформулировали идеальные правила ведения современного бизнеса, включающие в себя и морально-этические аспекты:

«1. Ответственность бизнеса: от блага акционеров к благу его ключевых партнеров.

2. Экономическое и социальное влияние бизнеса: к прогрессу, справедливости и мировому сообществу.

3. Этика бизнеса: от буквы закона к духу доверия.

4. Уважение правовых норм.

5. Поддержка многосторонних торговых отношений.

6. Забота об окружающей среде.

7. Избегание противозаконных действий» [114, 50].

В преамбуле к этому документу лидеры мирового бизнеса признают: «*Законы мирового рынка являются необходимым, но не достаточным руководством к действию*». Поэтому в последние годы предпринято несколько попыток определить основные этические принципы бизнеса, которые применимы в разных культурах. Одна из таких попыток принадлежит американскому социологу Л. Хосмеру (цит. по: [114, 51]):

1. Никогда не делай того, что не в твоих долгосрочных интересах или интересах твоей компании. Принцип основан на учении древнегреческой философии (Протагор) о личных интересах, сочетающихся с интересами других людей, и различии между интересами долгосрочными и краткосрочными.

2. Никогда не делай того, о чем нельзя было бы сказать, что это действие честное, открытое и истинное, о котором можно ... с гордостью объявить на всю страну в прессе и по телевидению. Принцип основан на взглядах Аристотеля и Платона о личных добродетелях: честности, открытости, умеренности и т. п.

3. Никогда не делай того, что не есть добро, что не способствует формированию чувства локтя, чувства того, что все мы работаем на одну общую цель. Принцип основан на заповедях всемирных религий (св. Августин), призывающих к добру и состраданию.

4. Никогда не делай того, что нарушает закон, ибо в законе представлены минимальные моральные нормы общества. Принцип основан на учении Гоббса и Локка о роли государства как арбитра в конкуренции между людьми.

5. Никогда не делай того, что не ведет к большему благу, нежели вреду для общества, в котором ты живешь. Принцип основан на этике утилитаризма (практической пользе нравственного поведения), разработанной Н. Бентамом и Дж. С. Миллем.

6. Никогда не делай того, что ты не желал бы рекомендовать делать другим, оказавшимся в похожей ситуации. Принцип основан на категорическом императиве Канта, в котором декларируется знаменитое правило об универсальной, всеобщей этической норме.

7. Никогда не делай того, что ущемляет установленные права других. Принцип основан на взглядах Руссо и Джефферсона на права личности.

8. Всегда поступай так, чтобы максимизировать прибыль в рамках закона, требований рынка и с полным учетом затрат, ибо максимальная прибыль при соблюдении этих условий свидетельствует о наибольшей эффективности производства. Принцип основан на экономической теории А. Смита и учении В. Парето об оптимальной сделке.

9. Никогда не делай того, что могло бы повредить слабейшим в нашем обществе. Принцип основан на правиле распределенной справедливости Ролса.

10. Никогда не делай того, что препятствовало бы праву другого человека на самоопределение и самореализацию. Принцип основан на теории Нозика о расширении степени свободы личности, необходимой для развития общества».

Нетрудно видеть, что представленные принципы отражают не столько общемировую этику, сколько отдельные этические принципы, выработанные европейской и североамериканской цивилизацией. Вместе с тем, хотя автор и не ссылается на основы традиционной китайской философии, в данном кодексе явно прослеживается движение от норм либерального рынка к нормам конфуцианской морали. Этот сдвиг вызван, конечно, не прямым заимствованием, а тем, что мировая экономическая система постепенно переходит из фазы экстенсивного развития в фазу интенсивного развития. Попытка выработки универсального этического кодекса бизнеса, опираясь на труды выдающихся философов, экономистов и социологов, представляется весьма перспективной.

5.4. Факторы, способствующие сохранению локальных сообществ

Тенденции глобализации, описанные выше, порождают ответную реакцию со стороны различных сообществ, которая вызывается как экономическими, так и психологическими и культурными факторами.

Экономические факторы. ТНК не представляют интересы населения большинства территорий планеты и не связаны с ним никакими обязательствами. Участвуя в «демократических» выборах, население оказывает доверие своему парламенту и президенту; однако реальная власть может принадлежать ТНК, осуществляющим основную экономическую деятельность в данном государстве и имеющим возможности неограниченного влияния на власти, избранные «демократическим» путем. В результате экономика региона, как и его население в целом, оказываются беззащитными перед конъюнктурными решениями правления ТНК (например, о закрытии или репрофилировании предприятий).

Мировая финансовая система носит спекулятивный и неустойчивый характер. Поэтому наиболее дальновидные национальные и региональные элиты вырабатывают комплекс защитных мер, страхующих региональные финансовые рынки от неуправляемых (или управляемых?) негативных тенденций в развитии мировой системы [88, 289–322].

Культурные и психологические факторы. В мире существует целый ряд мощных культурных систем, отличающихся по ряду характеристик от модели США и Великобритании. Наиболее яркий пример – страны Юго-Восточной Азии и ряд стран ислама. Многие из них весьма успешны в экономическом и социальном отношении. В исламском мире – это Ирак до начала экономической блокады в 1991 г. и современный Иран, а также Малайзия. В Юго-Восточной Азии – это весь регион (включая Малайзию). Население данных стран не собирается отказываться от основных постулатов собственных культур, хотя и воспринимает многие технические и социальные новшества «западной цивилизации».

Наконец, даже при реализации варианта «20:80» национальная специфика сохранится, поскольку 20% не будут заинтересованы в полном разрушении традиционных механизмов культуры 80%; наоборот, фольклорные элементы культуры, а также трайбализм (власть племенных вождей) могут оказаться весьма полезными для 20%.

Для обозначения тенденций усиления локальных связей в условиях глобализации введен термин «глокализация» [11, 81–101]. Дру-

гими словами, формирование общемировой сети экономических и информационных связей само по себе порождает противоположные тенденции к формированию локальных узлов на этих сетях.

Формирование общемировой системы, «глобального общества», неизбежно, поскольку только *такое* общество может обеспечить выживание *такого* количества людей на Земле. Как показывает мировой опыт, ни одна большая система не может существовать без управляющего и контролирующего органа. В полной мере это относится и к формирующейся глобальной цивилизации.

Тенденция к локализации экономических и культурных процессов не является попыткой выйти из глобальных рынков. Это попытка использовать глобальные рынки в интересах локальных и/или этнических общностей. Такую позицию можно назвать «рациональным патриотизмом».

Конечно, далеко не все общества выживут в условиях глобализации. Перспектива выживания зависит от двух условий. Во-первых, от наличия элит, заинтересованных в сохранении и процветании собственных обществ. Во-вторых от того, насколько сильны в традиционной культуре данного общества (этноса) те элементы, которые соответствуют новым условиям развития (в данном случае – развитию глобальных рынков). Второй фактор при этом доминирует над первым. Если культура способна выдержать «удары глобализации», то появляется элита, способная сохранить собственное общество и использовать его преимущества в интересах всего общества. Если национальные элиты коррумпированы, если они допускают превращение своих стран в задворки и помойки «мирового базара», – это, скорее всего, является следствием неготовности культуры к глобальным процессам.

Таким образом, возможны, по крайней мере, три различные схемы процессов глобализации.

- *Униполярный мир.* Экономическое, политическое и военное доминирование какой-либо группы стран (например, США или «золотого миллиарда»), опирающееся на финансовые возможности ведущих ТНК.

- *Многополярный мир.* Возникновение нескольких относительно самостоятельных мировых экономических, политических и технологических центров.

- *Внеполярный мир.* Создание мирового координационного центра, не связанного ни с одной группой ТНК или стран. Сохранение и даже усиление экономической роли государств и локальных межгосударственных структур, ослабление роли ТНК в мире.

Второй вариант не исключает третьего. Модель униполярного мира, которую пытаются реализовать в настоящее время, вряд ли устроит большинство населения Земли и имеет мало шансов сохраниться в ближайшем будущем. Наиболее желательным с точки зрения сохранения мировой стабильности является третий вариант; однако он же на данный момент представляется маловероятным.

Эти факторы хорошо осознаются большинством серьезных аналитиков. Угроза «униполярной глобализации» ощущается даже в странах «золотого миллиарда», о чем говорит большое количество публикаций и реальных политических и экономических акций, направленных против «униполярности» в политике и экономике. Для остального человечества эта угроза еще более ощутима.

Сохранение множественности цивилизаций важно хотя бы потому, что культуры разных цивилизаций могут включать в себя разные системы ценностей. Универсализация «западных» ценностей вполне может привести к гибели человечества в результате экологического кризиса, что и пытался в свое время показать Римский клуб.

Реакция на процессы «односторонней» глобализации осуществляется в рамках больших социальных общностей. Можно назвать, по крайней мере, три типа таких общностей: *этносы, цивилизации (суперэтносы), религиозные сообщества*. Наиболее важным типом общностей из трех перечисленных являются этносы. Цивилизационные общности сами состоят из отдельных этносов. Некоторые из них могут рассматриваться в качестве отдельного этноса (китайская цивилизация), либо имеют какой-либо этнос в качестве системообразующего элемента (российская цивилизация). В данной книге невозможно рассмотреть весь круг вопросов, связанных с антиглобалистскими тенденциями. Поэтому остановимся на роли этнических общностей.

5.5. Этнос как механизм сохранения традиций

Кроме локальных связей, в глобальном обществе могут сохранять и даже увеличивать свое значение этнические связи, которые далеко не всегда совпадают с локальными. Этнические диаспоры не только сохраняют идентичность, но и нередко становятся важным инструментом политической и экономической экспансии.

5.5.1. Представление об этнических общностях

Общество состоит из социальных групп, кругов общения и социальных сетей (родственных, производственных, поселенческих,

социально-классовых, этнических, политических, досуговых и т. д.). Круги общения и социальные сети, составляющие общество, пересекаются и накладываются друг на друга. Требования, предъявляемые отдельными кругами к индивиду, могут быть трудносовместимыми и даже противоречить друг другу.

Тем не менее каждая социальная общность поддерживает какую-то часть целостной культуры. Важнейшей из таких общностей является этнос. Даже самые устойчивые и замкнутые общества рано или поздно распадаются или меняют свои границы; резко меняется состав граждан – вливаются новые миграционные потоки, происходит эмиграция, разделение единого общества, или наоборот, объединение некогда самостоятельных обществ. Все эти изменения приводят к формированию *этносов* – больших социальных категорий, сетей, кругов общения, квазигрупп, представители которых не обязательно образуют целостное общество (то есть этнос, как правило, не обладает всеми свойствами общества). Например, этнос не обязательно занимает компактную территорию или обладает политическим суверенитетом. В то же время культурные и демографические характеристики этноса соответствуют характеристикам общества. Этнос может быть частью какого-либо общества или входить в состав нескольких обществ. Очень часто он образует основу какого-либо общества, включающего в себя, наряду с ним, относительно малочисленные этнические группы («меньшинства»). Таким образом, *этнос – это социальная общность (квазигруппа или группа), объединяемая общим самоназванием и самосознанием (включая исторический миф об общности происхождения), общим языком и культурой и отличающая себя от других таких же общностей.*

Этничность – это склонность людей идентифицировать себя с определенным этносом, воспринимать его идентификаторы (язык, культуру, религию, и т. д.). Этничность проявляется в основном в ситуациях межэтнического общения. Когда человек не находится в ситуации, требующей различения «своих» и «чужих», он обычно не ощущает себя носителем той или иной этнической культуры.

Свойства, которыми обязательно обладает этнос

Самоназвание, которое может не совпадать с названием, которые дают этому народу представители их этнического окружения. Например, армяне называют себя «хай».

Исторический миф об общности происхождения. Как правило, он отражает только часть реальной истории. Например, этническая история русского этноса ведется от восточных славян, хотя в его состав

влилось несколько десятков, если не сотен, народов и этнических групп.

Единство языка. Должен быть хотя бы один язык, на котором говорят все представители данного этноса. При этом отдельные локальные его группы могут иметь и свои языки и диалекты. Общеэтнический язык не обязательно должен принадлежать только этому этносу. Например, по-английски говорят несколько этносов.

Общность культуры. Здесь наиболее важны те элементы культуры, которые обеспечивают единство самосознания и коммуникации: обрядность, фольклор, мифология и т. д. Значимым элементом общэтнической культуры является профессиональное искусство.

В то же время внутри самого этноса, как правило, бывает большое количество локальных и социальных субкультур (например, купечество отличается от крестьянства и от дворянства). Отметим, что культурные ценности, служащие идентификаторами этнической принадлежности, не обязательно создаются людьми, однозначно идентифицирующими себя с данным этносом. Важно, чтобы эти ценности отражали опыт этноса и воспринимались основной его частью как такие идентификаторы.

Свойства, которыми не обязательно обладает этнос

Наличие государственности. Бывают этносы, создавшие свое государство, а также не имеющие его в настоящее время, или не имевшие никогда.

Компактность проживания. В данном случае подразумевается как территориальная компактность (то есть, проживание на взаимно граничащих территориях), так и этнополитическая (проживание в рамках одного государства). Нередко у этносов, проживающих на территории своего государства, бывают значительные диаспоры за его пределами.

Единая религия. Как правило, культура каждого этноса тесно связана с какой-либо одной конфессией. Тем не менее в составе большинства этносов бывают многочисленные и влиятельные субкультуры, базирующиеся на других конфессиях, а также религиозные секты; например, православные чехи и поляки, русские-баптисты, евреи-протестанты, и т. д.

Этнос, по сравнению с обществом, обладает одним неоспоримым преимуществом, которое и обеспечивает ему сохранение роли на исторической арене. *Он гораздо более стабилен по составу.* Невозможно (или почти невозможно) насильно «инкорпорировать» иноэтническую группу в состав этноса, в то время как с обществами такие

«операции» прodelываются постоянно. Эта устойчивость границ, передача «этничности» по наследству от поколения к поколению через систему воспитания, обуславливает важнейшую социальную функцию этноса в современном обществе – он служит своеобразным «информационным фильтром», позволяющим людям, принадлежащим к каждому конкретному этносу, идентифицировать себя с определенной социальной группой и ориентироваться на ее нормы и ценности, вопреки постоянно меняющемуся социальному окружению. Эта его функция осуществляется именно благодаря устойчивому социальному составу – ведь постоянство норм и ценностей при смене поколения может обеспечить только относительно постоянная по составу социальная группа.

В то же время нельзя считать, что принадлежность к определенному этносу передается автоматически, через генофонд. Этнос – это культурная общность, и принадлежность к ней передается через социализацию в первичных группах (в первую очередь, в семье).

Как правило, этнос *не является социальной группой* в строгом смысле слова (по известному определению Р. Мертона). В частности, он не обладает четкими границами, так как существуют весьма многочисленные категории людей, не имеющих однозначной этнической идентификации (например, многие потомки от смешанных браков). Далеко не всегда внутри этноса возможны прямые каналы межличностной коммуникации. Однако квазигруппы, как и другие формы социальных общностей, не являющиеся группами, играют весьма значительную роль в современном обществе.

Культура этноса не обязательно обладает свойством системности. Связано это с тем, что границы этноса в наше время весьма редко совпадают с границами общества. Поэтому этнос совсем не обязательно обладает собственной системой жизнеобеспечения. Нельзя построить в Якутии (или любой другой автономной республике РФ) собственную «якутскую» экономику – система жизнеобеспечения неизбежно должна опираться на совместные усилия представителей других этносов и других регионов РФ. Отметим, что в конце 80-х – начале 90-х гг. XX века идеи построения самостоятельных «национальных» экономических систем на основе «традиционных трудовых навыков» весьма активно выдвигались представителями национальной интеллигенции ряда этносов России.

Подчеркнем еще раз, что *ядро* этнической культуры составляют, в первую очередь, те элементы, которые обычно служат для самоидентификации общности: язык, национальные символы, художественная культура и т. д.

5.5.2. Этнос и информация

Ответ на вопрос о причинах сохранения и возрождения этничности в конце XX в. мировая наука ищет уже более 30 лет, с тех пор как во всем мире наметился рост национального самосознания, увеличилась роль этнического фактора в экономической и политической жизни самых разных государств. Этот всплеск этничности представлялся парадоксальным с точки зрения классических социологических теорий, превалировавших в 50–60-е гг. XX в. Адепты функционализма считали, что по мере модернизации общества все большую роль в его жизни играют «достижимые» социально-статусные позиции (уровень дохода, квалификации и т. д.). Этнический статус к таким позициям не относился и, значит, должен был потерять свое значение в постиндустриальном обществе. Марксизм предсказывал падение роли этнического фактора в процессе слияния национальных рынков, интернационализации рабочего класса и т. д. Однако действительность опровергла эти прогнозы. И поэтому уже в 60-е гг. появились попытки объяснить происходящие процессы, опираясь в основном на экономические и политические факторы.

Выделяются две крайние точки зрения на природу этнического – «конструктивистская» и «онтологическая».

Конструктивистская концепция рассматривает этнос как искусственную конструкцию, формируемую лидерами для достижения своих политических и/или экономических целей. Альтернативная концепция («онтологическая») рассматривает этнос как самостоятельную общность (как правило, квазигруппу), выполняющую определенные функции в обществе и занимающую в нем особую позицию в качестве одной из наиболее устойчивых общностей [7, 64–66].

«Конструктивисты», отрицающие существование этноса как самостоятельной этнической общности, опираются на ряд аргументов. Приведем некоторые из них [100, 175–229]:

- 1). Ни один человек не ощущает себя *постоянно* принадлежащим к какому-либо этносу;
- 2). Некоторые люди вообще не имеют четкой этнической идентификации, а этносы соответственно не имеют четких границ;
- 3). Органы статистики нередко относят к одному этносу различные в культурном отношении группы.

Эти аргументы вряд ли выдерживают критику. Ни один человек не ощущает себя *постоянно* принадлежащим ни к одной социальной общности (например, москвич, студент ГУ-ВШЭ, член семьи). Из этого никто не делает вывода, что не существует москвичей, студентов ГУ-ВШЭ, или членов определенной семьи как социальных

общностей. Последние два аргумента также несостоятельны, поскольку основная часть больших социальных общностей не имеет четких границ. Ошибки (весьма, кстати, незначительные) статистиков также не являются отрицательным аргументом. Из того факта, что некоторые термометры неправильно показывают температуру, никто не пытается сделать вывода, что надо отказаться от понятия температуры.

В защиту объективности существования этноса можно выставить и гносеологический аргумент. Абсолютное большинство исследователей, ведущих *конкретные* исследования этнических культур и межкультурных контактов, сознательно или подсознательно, опирается на представление об объективном существовании этноса как социальной общности (см. § 6.2). Несмотря на активную критику со стороны «конструктивистов», онтологическая парадигма является доминирующей в *конкретной* науке. Замена парадигмы в науке – вещь естественная и необходимая. Это происходит лишь в том случае, когда старая парадигма не может объяснить новых данных или это объяснение оказывается слишком сложным. Так, например, произошло, когда геоцентрическая модель Солнечной системы перестала согласовываться с новыми астрономическими данными (Коперник). Аналогичная ситуация сложилась в начале XX века, когда изучение природы волновых излучений вскрыло факты, которые не могли быть объясненными в рамках ньютоновой механики. Новые теории дали более простое и адекватное объяснение новым фактам.

В данном же случае ситуация обратная. Из основных постулатов «конструктивизма» вытекают следствия, которые не соответствуют объективным фактам, либо не отвечают на вопросы, поставленные самой жизнью.

Так, например, согласно этой парадигме, совершенно непонятной становится природа этничности. Если этничность не представляет собой проявления принадлежности к определенной общности в ситуациях межэтнических контактов, тогда она – неотъемлемая черта психики человека, то есть врожденное качество, и происхождение ее можно отнести на счет генофонда или «врожденной идеи». Здесь мы вступаем в сферу мистики.

С точки зрения последовательного «конструктивизма», возникновение еврейского этноса можно объяснить тем, что он был организован сионистами в конце XIX века. В целях создания еврейского государства они объединили некоторую часть населения Европы, Азии, Африки и Америки и внушили им определенные ценности. Но они с таким же успехом могли объединить и совсем других людей,

которые после этого («прививки» им этничности) также стали бы ощущать себя евреями. А могли бы этого и не делать... Обидно за древний этнос, так много сделавший для мировой цивилизации!

Более того, если бы не происки тоталитарного режима и его прислужников из Центрального статистического управления СССР, которые «приписали» всех людей к какому-либо этносу, на территории страны не было бы ни татар, ни грузин, ни армян, ни русских. И, очевидно, до того, как их «посчитали», этих этносов и не было.

Не вызывает сомнения, что этничность служит важным фактором мобилизации для достижения определенных целей «сильными мира сего». Эту роль она может выполнять именно потому, что базируется на реальных социально-культурных общностях, называемых этносами.

Конечно, этнос не является «жесткой» социальной группой, включающей (или даже подавляющей) все другие идентичности. Однако это не противоречит объективности его существования. Используя терминологию П. Бурдьё, можно сказать, что этнос (так же, как социальный слой, класс, локальная субкультура) – это определенный «коллективный габитус» [17].

Помимо дискуссии о сущности этноса и этничности, в антропологии и социологии высказываются разные точки зрения относительно причин возрастания роли этнического фактора в жизни общества в конце XX в. [96, 4–6]. Исследователи, как правило, примыкали к одной из трех концепций. В ряде работ проводится мысль, что по мере модернизации общества и усложнения его структуры возрастает *этнокультурное разделение труда*. Дифференциация социальной структуры общества приводит к тому, что каждый этнос стремится как бы занять собственную социально-экологическую нишу. Сказывается, например, неравномерность экономического и технологического развития регионов, населенных разными этносами; в результате технологическая экспансия «центра» по отношению к «периферии» осуществляется в форме этнических миграций («культуртрегерская» роль наиболее продвинутых этносов). Наоборот, представители этносов, базирующиеся в относительно отсталых регионах, чаще концентрируются в отраслях, требующих меньшей квалификации. Некоторые этносы или этнические группы играют роль «посреднических общностей» и т.д. Все это должно способствовать внутренней консолидации этносов, возрождению их самосознания.

Другая группа авторов исходила из возрастающей роли *социальной конкуренции* в современном обществе. Падают социальные барьеры, социальные и культурные ценности становятся доступными бо-

лее широкому кругу потребителей. Люди, относящиеся к одному и тому же этносу, начинают более интенсивно взаимодействовать друг с другом для достижения общих социальных целей, несмотря на то, что объективно их связывает все меньшее и меньшее число элементов культуры.

Наконец, в последнее время все чаще рост этничности объясняется тем, что этнос как социальная группа оказывается более *эффективным средством достижения экономических и политических целей* в современном обществе, чем социальный класс или политическая группировка (теория массового действия – «mass activity»). Этнос, объединяя, как и класс, значительные людские и материальные ресурсы, в то же время выгодно отличается от последнего тем, что в него входят и рабочие, и интеллектуалы, и менеджеры; класс более «монофункционален» по составу. Классовая солидарность является эффективным средством достижения экономических и политических целей в обществах с низким уровнем жизни. Удовлетворение элементарных потребностей, достигаемое в более богатых обществах, увеличивает шансы этнической солидарности в борьбе за социальные ценности.

Каждая из этих концепций многое объясняет в динамике этнических процессов, но далеко не все. В них возрождение этничности сводится в конечном итоге к экономическим, технологическим, политическим факторам. Остается непонятным, например, почему в большинстве случаев столь большую роль в экономике и политике играют именно этнические, а не территориальные группы; ведь население территорий испытывает те же процессы функциональной дифференциации, что и этнос; население конурбаций располагает огромными людскими и материальными ресурсами. Однако именно в больших городах наиболее сильны межнациональные конфликты; именно они выступают центрами возрождения этнических культур. Кроме того, ни одна из этих теорий не объясняет, что же будет с этносом дальше, может ли произойти при каких-либо условиях уменьшение роли этнического фактора в жизни общества, каковы могут быть региональные особенности этого процесса?

На эти вопросы можно ответить, если взглянуть на этнос не только как на средство достижения экономических и политических целей, но и как на *способ удовлетворения фундаментальной потребности в определенной психологической стабильности, в устойчивости правил межличностного общения*. В научных кругах сейчас все больше распространяется точка зрения, что обращение к глубинным этническим ценностям – это защитная реакция человеческой психики на слож-

ность, обезличенность, суетность и неустойчивость современной жизни. Этнос играет роль как бы информационного фильтра; особенности современной жизни усиливают психологическую потребность в устойчивых жизненных ценностях. Эта потребность обусловлена тем, что человек как вид сформировался в принципиально иной информационной ситуации, нежели та, в которой он оказывается сейчас. На протяжении всей истории человек обычно получал социально-значимую информацию от сравнительно малочисленной, четко определенной по составу группы. Это относилось и к родственной или соседской сельской общине, и к городской слободе, и к махалля – основной территориальной ячейке среднеазиатского города. Стабильность состава группы, наследование принадлежности к ней из поколения в поколение способствовали тому, что среди ее членов господствовало общее видение мира, общие представления о ценностях, нормах поведения, смысле жизни. Вследствие этого социально-значимая информация, поступающая к человеку, была относительно однородна, циклична, упорядочена и требовала более однозначной реакции, чем ныне.

В современном обществе человек одновременно входит во множество слабо связанных друг с другом групп, каждая из которых предъявляет свои собственные требования к его поведению, не только не согласующиеся, но зачастую находящиеся в противоречии друг с другом. В то же время каждая из групп осуществляет лишь частичный социальный контроль над поведением человека. Психологические механизмы реакции, сформировавшиеся в процессе становления человека как вида, не соответствуют новой информационной ситуации. Поэтому стремление к информационной стабильности становится значимым мотивом поведения современного человека.

Именно для удовлетворения этой потребности возникают различные субкультуры, формирующиеся вокруг какого-либо одного символа или вида деятельности (хиппи, рокеры, любительские клубы и объединения), значение которых для их членов выходит далеко за рамки досуга. Многие ищут в этих субкультурах ценности, позволяющие ориентироваться в жизни вообще, ограничить объем социально-значимых импульсов, требующих реакции. Однако это почти всегда невозможно по двум причинам.

- Человек не может включиться в такие группы полностью, поскольку они охватывают лишь часть процессов жизнедеятельности;
- Такие группы обладают очень нестабильным составом, который меняется часто не только из поколения в поколение, но и изо дня в день (нельзя же всю жизнь быть рокером). Стремление ряда людей

уйти с головой в работу, в политику, в хозяйство зачастую имеет под собой те же основания.

Этнические общности с их относительной стабильностью, статусом, наследуемым через первичную социализацию, имеют с этой точки зрения неоспоримые преимущества перед многими другими социальными общностями. Этнокультурные ценности, покрытые «патиной времен», как бы сами претендуют на роль «культурного маяка» в бурном информационном море. Чем больше расхождение между информационными возможностями «среднего» человека и сложностью информационной ситуации, тем сильнее эмоциональная сторона этнического самосознания – чувства принадлежности к своему народу, стремления к использованию национального языка, к возрождению моральных ценностей, традиционных трудовых навыков.

Осуществляя роль «информационного фильтра», этнос может выдвигать свои специфические требования к индивиду в форме повышенной престижности «служения своему народу». Подобная диспозиция касается узкого круга людей и экстремальных ситуаций. Гораздо чаще этнос налагает ограничения на общечеловеческие нормы поведения. Этнос как бы сужает спектр допустимых и желательных реакций человека на ту или иную жизненную ситуацию, формируя *габитус*. Именно поэтому возникают различия в культуре поведения («соционормативная культура»), которые определяют особенности экономической и организационной культуры (см. главу 6 настоящего пособия). Гипотеза о том, что внедрение современных технологий сгладит межэтнические различия в соционормативной культуре, не подтвердилась. Оказалось, что достижение высокого уровня производительности и успехов на рынках возможно при разных (хотя, конечно, далеко не при всех) системах поведения. Например, современные малые гибкие технологии, новое развитие надомного труда, свободных графиков посещения создают широкие возможности для «выживания» образцов поведения в тех обществах Азии, которые сохранили расширенную семью в качестве основы социальной структуры.

Наконец, как уже отмечалось выше, особую роль приобретает этничность в условиях сетевого общества. Формирование социальных сетей невозможно без взаимного доверия между членами сетей. Речь не идет только о бескорыстии и альтруизме (хотя и они необходимы) внутри сетевой организации. Самое главное – это общность культуры и взаимная ответственность. Общность культуры – это консенсус по поводу основных норм и ценностей внутри данной сети. Подчинение этим нормам должно опираться не на внешний, а на внутренний со-

циальный контроль. Другими словами, человек, входящий в сеть, не может нарушить правила сети не потому, что боится мести, а потому, что не может этого сделать по моральным соображениям. Но устойчивая культура формируется только в устойчивых группах. Именно поэтому этнос, будучи одной из наиболее устойчивых социальных общностей, становится важным фактором экономической деятельности. Конечно, это относится к представителям далеко не каждого этноса, а лишь тех, которые успешно адаптируются в современном мире.

В идее ведения бизнеса на основе взаимного соблюдения моральных норм нет ничего нового. Напомним, что именно так был организован бизнес русских старообрядцев и европейских протестантов. По мнению ряда исследователей, формирование иудаизма в Античности и Средние века в определенной степени было вызвано именно необходимостью взаимного доверия при осуществлении финансовых операций в заморской торговле, связанной с большим риском (Средиземное море еще за 1000 лет до нашей эры кишело пиратами). Возить деньги было опасно; легче их было получить на месте у доверенного лица, чтобы затем вернуть, реализовав товар на месте.

Китайское общество уже на протяжении многих столетий организовано именно по сетевому принципу. Как отмечалось выше, формальное законодательство было развито весьма слабо, иерархические государственные структуры были немногочисленны, поэтому весь бизнес основывался на взаимном доверии внутри клана (цзу) и землячества.

Таким образом, именно функция этноса как фильтра социально значимой информации, базирующаяся на ограниченности личностных информационных возможностей, делает этнос важнейшим элементом социальной структуры современного общества.

Приняв информационную модель этноса, мы можем сделать определенные выводы относительно его стабильности в будущем. Информационные возможности человека в принципе лимитированы и не могут развиваться беспредельно без нанесения непоправимого урона личности. Следовательно, усложнение информационных потоков и всей социальной ситуации в процессе глобализации, так же, как и падение привычных систем ценностей, неизбежное в ходе «вестернизации», с высокой степенью вероятности ведет к возрастанию роли этнических сообществ. В ряде случаев это может проявляться в усилении локального самосознания.

Этнос, в отличие от нации, не обязательно локализован. Многие этнические общности имеют многочисленную диаспору. Сохранение и возрождение этнических диаспор играет значительную роль в современной мировой экономике.

5.5.3. Структурные уровни организации этноса

Чтобы накапливать и передавать культуру от поколения к поколению и тем самым осуществлять свою основную функцию «информационного фильтра», этнос должен иметь внутреннюю структуру, то есть состоять из отдельных относительно устойчивых элементов. Можно выделить три уровня структурной организации этноса: *микроструктуру*, *мезоструктуру* и *макроструктуру*. Самое основание пирамиды – это семья, которая обычно рассматривается как наименьшая по численности из устойчивых социальных групп, воспроизводящих элементы культуры.

Множество семей и взаимосвязей между ними образуют *микроструктуру* этноса. Отдельная семья слишком мала, чтобы сохранять и воспроизводить этническую культуру в полном объеме. Чтобы пелись народные песни, отправлялся свадебный обряд, поддерживались нормы общения между поколениями и т. д., необходимы устойчивые и достаточно многочисленные группы внутри этноса. Чаще всего бытовая поведенческая культура воспроизводится в сельской родственной или соседской общине, в этнических анклавах внутри городов, в городских слободах или махалля и т. д.

В рамках этноса существуют общности среднего размера (квазигруппы, круги общения), которые образуют *мезоструктуру*. В современном обществе и, прежде всего, в больших городах, внутриэтнические круги общения более размыты, чем в большинстве городов прошлого, не говоря уже о селах – границы их нечетки. Их существование, по всей видимости, не всегда осознается самими представителями этноса. Тем не менее, такие круги общения не теряют своего значения. Их функционирование базируется не только и не столько на частоте контактов, сколько на том влиянии, которое они оказывают на поведение индивида.

Помимо локальных, бывают и другие устойчивые группировки в этносе, носящие внелокальный или надлокальный характер (например, национальная интеллигенция, служители культа в национальных религиях), также образующие элемент мезоструктуры. Даже в современных больших городах, несмотря на расширение возможностей для межнационального общения, люди все-таки, при прочих равных условиях, предпочитают сохранять привычную для них этнокультурную среду [26, 523]. Внутриэтнические круги общения образуют важнейший элемент структуры этноса – мезоструктуру. Именно разрушение мезоструктуры, развал устойчивых сетей, в которых осуществляется воспроизводство этнической культуры, наиболее тяжело сказывается на судьбах этноса.

Конечно, для успешного воспроизводства и развития этнической культуры важны не только межличностные контакты, на которых базируется мезоструктура, но и средства массовой коммуникации – телевидение, радио, газеты, книги, интернет. Каналы межличностного общения и средства массовой коммуникации играют неодинаковую роль в формировании устойчивых этнокультурных комплексов. При межличностных контактах действует механизм обратной связи, который обеспечивает отбор наиболее жизнеспособных, то есть приемлемых для большинства членов данной общности элементов культуры – будь-то образцы поведения, или нормы языка, или детали одежды. Человек видит перед собой человека и практически сразу реагирует на его слова, поведение, детали одежды и т. д. Для возникновения устойчивых культурных образцов нужны устойчивые же круги общения; разрушение устойчивых кругов ведет к нарушению этого механизма.

В отличие от этого, средства массовых коммуникаций почти всегда – однонаправленный канал. «Обратная связь» здесь хотя и существует, однако значимость обратного информационного потока, как правило, гораздо ниже, чем прямого; поэтому реакция «транслятора» на поведение «приемника» менее адекватна, отбор и закрепление норм культуры, являющихся содержанием коммуникации, происходит не столь эффективно. Кроме того, «трансляторы» СМИ могут быть вообще не заинтересованы в адекватной адаптации данной общности. Будучи воспроизведены через средства массовой информации, культурные нормы лишь тогда становятся устойчивыми элементами культуры какой-либо общности, когда они проходят через фильтр «естественного отбора» на уровне кругов непосредственного общения.

Наконец, *макроструктура* этноса образуется единицами более высокого ранга – субэтносами. Существование субэтносов связано с осознанием групповых особенностей тех или иных компонентов культуры. Происхождение таких групп не одинаково. В одних случаях – это бывшие этносы, постепенно утратившие роль основных этнических подразделений, в других – бывшие этнографические группы, осознавшие свою общность, в третьих – социальные общности, обладающие специфическими чертами культуры, например, донские казаки. Могут быть выделены также субэтносы хозяйственно-культурного, лингвистического и административно-территориального происхождения. Особое место среди субэтносов принадлежит тем, которые возникли на основе расовых групп.

Из информационной концепции этноса вытекает несостоятельность попыток представить его в качестве целостной, внутренне сплю-

щенной группы; такие попытки как правило, исходят от деятелей и организаций, преследующих своекорыстные цели и пытающихся таким образом обеспечить себе устойчивую социальную опору. Ни один человек не обязан воспринимать какие-либо идентификаторы как обязательные для себя. Тем не менее многие люди делают это охотно и не задумываясь, исходя из внутренней потребности в информационной стабильности.

Таким образом, отвечая на два первых вопроса, поставленные в начале этого раздела, можно сказать, что существуют весьма веские причины для того, чтобы локальные и этнические общности сохранились в современном мире и сохранили бы ключевые элементы культуры, на которых базируется их самосознание. На последний вопрос – о том, насколько эффективными могут оказаться национальные особенности культуры в условиях жесткой конкуренции в современном мире, – мы постараемся ответить в следующих разделах.

В заключение необходимо отметить, что устойчивость этноса как социального организма в принципе не означает устойчивости *каждого* этноса. К сожалению, сохранить культурное многообразие человечества в полном объеме не удастся. Устойчивость каждого этноса (так же, как суперэтноса – цивилизации) в современном мире проверяется *вызовом истории*. Понятие «вызова истории» ввел английский историк А. Тойнби в 40-х годах XX века (см. § 8.4). Устойчивость каждого этноса будет определяться, во-первых, тем, насколько разделяемые им ценности соответствуют вызову истории; во-вторых, насколько устойчивой окажется его мезоструктура – основа этноса. Размытые и неустойчивые круги общения, не способные использовать преимущества «сетевых обществ», ценностный разрыв между элитой и рядовыми «этнофорами», предательство элитами интересов своих соплеменников – все это может способствовать растворению в окружающей среде не только отдельных этносов, но и целых цивилизаций.

5.6. Этническое предпринимательство

5.6.1. Определение этнического предпринимательства

Одним из самых ярких проявлений этничности является так называемое «этническое предпринимательство». Под «этническим предпринимательством» понимается концентрация постоянного или временного населения, представляющего в данном регионе этническое меньшинство, в отдельных отраслях хозяйства. В качестве рабочего определения можно принять формулировку А. Снисаренко: «...Под этническим предпринимательством понимается специфический спо-

соб организации и ведения бизнеса этнических меньшинств в инациональной для них среде» [93, 139].

Этническое предпринимательство стало активно изучаться в 70–80 гг. XX века в связи со значительным притоком населения бывших колоний, а также относительно неблагополучных в экономическом отношении стран в Европу и Северную Америку. Поэтому иногда «этническое предпринимательство» рассматривалось как «экономика аутсайдеров». Такой подход, однако, совершенно не верен. Во-первых, еще в 50–60-е годы XX века в американской социологической литературе значительное внимание уделялось роли различных этнических групп в социальной и экономической структуре американского общества. Особенно много работ было посвящено экономической, социальной и культурной адаптации еврейского населения, поскольку в 20–40-е годы в США происходил значительный приток евреев из Европы. Но даже в это время евреев вряд ли можно было назвать «экономическими аутайдерами». Кроме того, евреи как иноэтническая группа сыграли значительную роль в становлении европейского капитализма [41].

Во-вторых, в наше время этнические диаспоры зачастую представляют собой авангард весьма динамичных экономических систем. Так, китайская диаспора («хуацзя») оказывает существенную экономическую и политическую помощь Китаю. В частности, члены диаспор осуществляют лоббирование интересов Китая в правительственных и международных организациях [85, 77–80].

Чтобы определить понятие этнического предпринимательства более четко, введем уточняющие замечания.

1. К «этническому предпринимательству» (ЭП) относится только такая деятельность, которая базируется на внутриэтнических социальных сетях и связана с сознательным выбором значительной части занятых, а не обусловлена более высоким или более низким образовательным и профессиональным уровнем представителей какой-либо национальности. С этой точки зрения, сохраняющееся преобладание русского населения среди врачей или инженеров в бывших республиках Средней Азии и Казахстане нельзя рассматривать как «этническое предпринимательство».

2. ЭП как феномен обычно базируется на частном предпринимательстве. Оно может возникать в государственных предприятиях и учреждениях в том случае, если их государственный статус служит лишь ширмой фактического частного владения (как это было на некоторых овощных базах России в конце периода социалистического строительства).

3. Феномен ЭП не предполагает обязательной монополизации какой-либо отрасли в руках представителей одного этноса. ЭП вполне может покрывать лишь какой-то сегмент рынка.

4. Феномен ЭП не означает, что все или даже большинство представителей данного этноса концентрируются в одной отрасли. Например, азербайджанцы в городах РФ сосредоточены далеко не только в сфере торговли овощами и фруктами – многие из них оказались на территории России как квалифицированные специалисты в области нефте- и газодобычи, в машиностроении.

5. ЭП обычно опирается на поддержку местных властей, предпочитающих иметь дело с неполноправным населением, что облегчает получение нелегальных доходов.

6. Представители какого-либо этноса в инациональной среде, как правило, образуют несколько кругов общения, не связанных или почти не связанных друг с другом. Эти круги могут быть связаны с разными волнами миграции, с происхождением из разных социальных и территориальных групп этноса. Разные круги общения могут пересекаться, а могут и не взаимодействовать друг с другом.

7. ЭП может базироваться преимущественно на мигрантах или временных жителях. Но весьма часто основу составляют постоянно проживающие в данной местности представители данной национальности, использующие мигрантов (в том числе и сезонных) лишь как рабочую силу и курьеров.

8. ЭП часто связано с сокрытием реальных доходов, то есть с теневой сферой экономики; нередко этнические корпорации имеют криминальные и полукриминальные структуры, собирающие дань с предпринимателей данной национальности. Данью обкладываются не только предприятия, образующиеся с помощью общины, но и возникшие независимо от нее.

9. Если в ЭП вовлечены преимущественно мигранты, то структура групп, ведущих ЭП, взаимоотношения между их участниками, в основном, определяются взаимоотношениями на их родине (в их национальных государствах или регионах России, где проживает основная масса населения данной национальности). Нередко доходы от такого бизнеса поступают не только в семьи самих предпринимателей, но и в фонды различных общенациональных организаций.

10. Взаимоотношения внутри групп, занимающихся ЭП, обычно строятся на общности культуры, то есть на одинаковом понимании прав и обязанностей друг перед другом, а также на доверии, подкрепляемом жесткой дисциплиной.

11. Внутри групп ЭП нередко действуют механизмы протекции, взаимной поддержки и страховки на случай финансовых неурядиц, а также авансирования при начале нового дела. Такой порядок имеет не только моральный аспект; тем самым этническая группа обеспечивает устойчивость своих доходов.

12. Этническое предпринимательство обычно развивается в тех отраслях, которые достаточно слабо развиты и не являются доминирующими среди преобладающего населения регионов; наоборот, эти занятия, как правило, традиционны для данных этнических общностей.

Как уже отмечалось, большая часть исследований этнического предпринимательства была проведена в США и Западной Европе – странах с устоявшейся рыночной экономикой, где все основные сектора рынка были уже поделены к моменту проникновения туда массовых потоков иммигрантов. Кроме того, в подавляющем большинстве мигранты из бывших колоний значительно отставали от местного населения по уровню образования и профессиональной подготовки [87; 105]. Поэтому иммигранты вынуждены были использовать для адаптации те ниши в экономике, которые по тем или иным причинам не были заняты местным населением. К ним относятся, прежде всего, так называемые «этнические сектора» рынка, то есть обслуживание самой диаспоры. Это связано со специфическими потребностями мигрантов, которые не могли быть учтены «экономикой большинства» – в пище, одежде, ритуальных и других символических товарах. Кроме того, «этнические предприниматели» зачастую могли производить и реализовать самые необходимые товары по более низким ценам, чем в основной сети торговли, за счет более низкой нормы прибыли и накладных расходов. Этот рынок не может быть слишком прибыльным из-за невысокой покупательной способности мигрантов и ограниченности их контингента.

Вторая возможность – торговля «этническими» товарами (сувенирами) для населения за пределами диаспоры, в том числе, для туристов. Наконец, этническое предпринимательство развивалось в тех сферах торговли и сферы обслуживания, откуда уходил (или куда неохотно шел) местный бизнес – мелкая розничная торговля, отдельные виды услуг, особенно связанных с высокой степенью риска [105, 343–348].

Таким образом, этническое предпринимательство в странах с развитой экономикой занимает невыгодные в экономическом отношении сектора рынка (за исключением криминального бизнеса – наркотики, нелегальная проституция и т. д.). Относительная эффективность достигается за счет низкой оплаты труда, невысоких накладных расходов и ухода от налогов. Большое значение имеет также то, что в рамках

этнических групп действовали так называемые «ссудосберегательные ассоциации» [118, 132–142]. Эти ассоциации являются приспособлением традиционных механизмов внутриродовой поддержки в случае непредвиденных обстоятельств или необходимости выплаты ритуального выкупа к условиям современного общества (см. пп. 3.4.6; 7.3.4). Однако, в отличие от традиционного общества, где запрещалось использование средств, полученных из ссудосберегательных ассоциаций в коммерческих целях, в нынешнем мире такое использование допускается.

На территории России в конце XX – начале XXI веков ситуация была несколько иной. Во многих секторах торговли рынки потребительских товаров еще не сложились. Это касается, в том числе, и наиболее прибыльных легальных рынков (одежда, овощи, стройматериалы). Как было показано в главе 4, большинство российского населения даже до революции не имело регулярного опыта рыночных отношений. Не был накоплен такой опыт и во времена строительства социализма. Поэтому переход к рынку оказался для многих «шоком», от которого большинство россиян не оправилось до сих пор. Представители многих этносов бывшего Советского Союза, а также коренные этносы стран социализма веками воспитывались в условиях интенсивных культур, в которых рыночные элементы всегда имели значение. Даже относительно короткий по историческим меркам период строительства «распределительного» социализма не смог подорвать этих традиций. Поэтому когда были сняты ограничения, представители многих этносов сумели не просто включиться в рынок, но и занять в нем весьма выгодные ниши, оттесняя «этническое большинство» на его периферию (например, в «челноки»).

5.6.2. Этническое предпринимательство и культура

Проблема взаимодействия ЭП и культуры имеет два аспекта. Во-первых, это ЭП и идентичность. Во-вторых, ЭП и традиционная экономическая культура.

Проблема взаимосвязи ЭП и этнической идентичности была поднята еще в работах В. Зомбарта [41]. Хорошо известно, что экономическая деятельность еврейской общины на территории Европы (да и в других регионах) была тесно связана с культурной изоляцией евреев. Эта культурная изоляция, в свою очередь, во многом обуславливалась спецификой традиции иудаизма. Связь проявлялась в том, что относительная закрытость кругов еврейских бизнесменов позволяла им поддерживать определенные, очень жесткие правила внутриэтнического общения, обеспечивающие высокую взаимную ответственность. Нарушение этих правил вело к социальным санкциям, вплоть

до исключения из общины. В значительной степени за счет таких порядков обеспечивалось финансовое преуспевание еврейских общин. Таким образом, в Европе Средних веков и Нового времени налицо была и социальная дискриминация евреев, и их культурная самоизоляция. Обе эти черты в той или иной степени были связаны с тем, что евреи занимали особую нишу в экономике. Они осуществляли значительную часть финансовых операций – одного из самых презираемых и в то же время необходимых занятий в тогдашней Европе. Проблема, поднятая В. Зомбартом и обсуждавшаяся затем в антропологии и этносоциологии, состоит в следующем: что было причиной, а что – следствием? Вызывалась ли культурная и социальная самоизоляция евреев тем, что европейское общество «выталкивало» их на периферию тогдашней экономики? Или, наоборот, самоизоляция была вызвана тем, что еврейские менялы и торговцы стремились не допустить посторонних в свой выгодный и привычный для них бизнес, который им, потомкам античных купцов Средиземноморья, совсем не казался унижительным? По всей видимости, действовали обе эти причины, однако исторические исследования позволяют думать, что именно самоизоляция, связанная со стремлением использовать преимущества «своего» круга общения при ведении финансовых операций, способствовала сначала формированию, а затем и сохранению культуры иудаизма в Европе и Азии [118, 108]. Аналогичный механизм действовал и на ранних этапах формирования ислама (см. гл. 7).

Факт «конструирования» этнических и конфессиональных групп в целях формирования «сетевых торговых фирм» зафиксирован и в наше время. Так, Х. Шрадер, проводя исследования в Гималаях, обнаружил, что «одна из этнических групп – тхакали, занимавшаяся торговлей на дальние расстояния, несколько раз «переписывала» свою историю. Если им для успешного ведения бизнеса было удобнее называть себя буддистами, то они создавали историю, где прослеживались их буддистские истоки; в другие периоды для удобства они приписывали себе индуистское происхождение» [118, 109].

Конечно, описанный пример – лишь крайний случай. Обычно при развитии сети ЭП не создается новая идентичность, а лишь «используется» старая.

5.6.3. Пример исследования: вьетнамцы в Москве*

Исследования этнического предпринимательства в России, как и на всем постсоветском пространстве, пока насчитываются единицами

* Пункт написан совместно с М.Г. Котовской.

[93; 129]. В некоторых публикациях вообще отрицается объективность этого явления под тем предлогом, что экономические сети строятся не по этническому признаку, а скорее по рыночным критериям – максимизации прибыли при определенном ограничении риска (уровень доверия, возможность контроля). Основная же масса исследователей, не отрицая, что в основе деловых структур лежат экономические отношения, подчеркивает, что общность культуры и есть фактор, обеспечивающий максимизацию прибыли при определенном ограничении риска.

Небольшое количество исследований проблем этнического предпринимательства объясняется, прежде всего, трудностью их проведения. Помимо того, что приходится преодолевать культурный барьер, большинство предпринимателей, участвующих в этнических сетях, не заинтересовано в том, чтобы раскрывать их механизм, опасаясь конкурентов и правоохранительных органов. Большинство таких сетей объединяет мигрантов из бывших советских республик. Поскольку такие коллективы нередко носят интернациональный характер, это нередко порождает сомнение исследователей в том, можно ли их называть «этническими».

Однако в России действуют и предпринимательские сети из «дальнего зарубежья», относительно которых не возникает сомнения в их этническом характере. Одной из первых сформировалась вьетнамская диаспора, сложившаяся еще в 80-е годы XX века на базе временных рабочих, привлекавшихся на московские предприятия.

Ниже приводятся материалы исследования, проведенного в 1992 г. в ряде общежитий промышленных предприятий Москвы методом включенного наблюдения (исследователи приходили туда под видом покупателей), а также методом интервьюирования российских рабочих и инженеров, работавших в непосредственном контакте с вьетнамцами.

Своего пика миграция достигла в конце 80-х – начале 90-х годов: так, только в 1989 г. в Союз было ввезено около 90 тыс. чел. Среди вьетнамских рабочих было немало выходцев из северной части страны, в половозрастной структуре иммиграционных потоков преобладали люди молодых возрастов и мужчины. Это не были контингенты квалифицированных рабочих, поэтому они использовались на самых низкооплачиваемых, тяжелых видах труда. Все опрошенные, без исключения, говорили о невыносимых условиях труда и явных нарушениях техники безопасности, царящих в цехах, где работают вьетнамские рабочие. Положение вьетнамских рабочих, связанных с администрацией завода кабальными соглашениями, не позволяло

им рассчитаться и уволиться. За любое опоздание или нарушение трудовой дисциплины с вьетнамских рабочих взимались штрафы, отбирались отгулы и т. д. К российским рабочим подобные «штрафные» меры применялись крайне редко. Именно вьетнамские рабочие, в первую очередь, использовались на сверхурочных работах в выходные и праздничные дни.

Из опроса как русских, так и вьетнамских рабочих следует, что их положение в начале 90-х годов резко ухудшалось. Ослабление контроля вышестоящих органов над деятельностью местной администрации, переход предприятий на хозрасчет приводили к постоянным нарушениям соглашений с вьетнамской стороной. Так, нередко у вьетнамцев удерживалось до 10% заработной платы. Объяснялось это тем, что вследствие хозрасчета денег у предприятия нет.

Достаточно конфликтная ситуация складывалась и внутри самого рабочего коллектива, где вместе трудились русские и вьетнамцы. На вопрос анкеты: «Сложились ли с кем-нибудь из вьетнамцев у вас близкие, дружеские отношения?» большинство опрошенных русскоязычных рабочих ответило отрицательно. Многие из них объясняют это природной замкнутостью, неконтактностью вьетнамцев, их плохим знанием русского языка.

Вьетнамские же рабочие объяснили свое нежелание устанавливать более тесные дружеские отношения с русскими рабочими следующими причинами. На первый план они вынесли грубость, агрессивность русских рабочих, а также постоянные вымогательства ими у вьетнамцев денег и спиртного. Из бесед с вьетнамскими рабочими выяснилось, что во время их конфликтов с местной администрацией многие русские встают на сторону администрации, подкупленные обещаниями внеочередного отгула и т. п.

На вопросы: «Считаете ли вы, что труд вьетнамцев используется достаточно эффективно?» и «Могло ли ваше предприятие обойтись без их помощи?» большинство опрошенных русских ответило следующим образом:

- 1) вьетнамцы на их предприятии используются достаточно эффективно;
- 2) без использования вьетнамской рабочей силы предприятие могло бы обойтись лишь при условии коренной модернизации производства.

На вопрос: «Существует ли, на ваш взгляд, необоснованная дискриминация вьетнамских рабочих на производстве?» большинство русских рабочих затруднялось ответить, тогда как основная масса вьетнамцев ответили: «Да, существует».

Разнообразный спектр ответов был связан с вопросом: «Как вам кажется, живя в соседстве с русскими, вьетнамцы что-нибудь переняли у них?» Русские ответили следующим образом:

- 1) научились пить, нецензурно ругаться;
- 2) научились спекулировать, воровать;
- 3) научились ругаться матом и т. п.

Таким образом, сами русские оценили опыт, приобретенный вьетнамцами в результате контактов с ними, как негативный. Вьетнамцы же в массе своей говорили, что затрудняются ответить на этот вопрос.

Наиболее характерными положительными чертами, свойственными вьетнамцам, русские считают трудолюбие, дисциплину, аккуратность, бережливость. Из набора отрицательных черт вьетнамцев, по их мнению, можно отметить жадность, скрытность, склонность к спекуляции.

О замкнутости, неконтактности вьетнамских рабочих упоминали практически все работающие с ними русскоязычные рабочие. По словам русских рабочих, конфликты между ними и вьетнамцами вспыхивают не так уж редко. На вопрос: «Кто же в основном виноват в конфликтных ситуациях?» основная масса русских и вьетнамских рабочих сказали, что «затрудняются ответить».

Многие вьетнамцы говорили, что испытывают постоянное чувство тревоги и страха как на работе, так и у себя в общежитии, на улицах города, поскольку в последнее время значительно чаще стали происходить насилие, грабежи и избиения вьетнамцев. Именно поэтому вьетнамцы предпочитают постоянно держаться небольшими группами.

Достаточно замкнутого образа жизни вьетнамцы придерживались и в общежитиях. На вопрос: «Хотели бы они жить вместе с русскими рабочими?» подавляющее большинство ответило отрицательно. Русские рабочие также ответили, что не хотели бы жить вместе с вьетнамцами. Часть из них говорили, что не могут выносить запахов вьетнамской кухни. Однако на вопрос, верят ли они слухам, что вьетнамцы питаются собаками, большинство ответило отрицательно, сказав, что любимое блюдо вьетнамцев здесь – это жареная или вареная селедка, что, впрочем, по их мнению, не лучше вареной собаки.

Плохое знание подавляющим большинством вьетнамцев русского языка также не способствовало установлению более тесных контактов между рабочими. Показательно, что уровень культурной работы среди вьетнамцев крайне низкий. Им по-настоящему не помогали учить русский язык. Практически отсутствовали книги и пресса на вьетнамском языке. В кино и театр основная масса вьетнамцев не

ходила или ходила крайне редко. Зато большинство вьетнамцев, практически не знающих русского языка, хорошо знало названия крупнейших московских магазинов и наименование ходовых, дефицитных товаров.

Напомним, что в начале 90-х годов еще сохранялся тотальный дефицит, особенно в сфере «товаров широкого потребления». На этом дефиците в значительной степени и базировалась предпринимательская деятельность вьетнамской диаспоры.

Хотя официально как исследователям попасть в общежития, где проживали вьетнамские рабочие, было практически невозможно, не составляло труда войти туда под видом покупателя. Бойкая торговля спиртными напитками, одеждой, импортной радиотехникой шла с утра до позднего вечера. Комнаты в общежитии как у мужчин, так и у женщин напоминали складские помещения. Во главе каждой, даже небольшой группы вьетнамцев стоял неформальный лидер, который обычно знал русский язык и осуществлял торговые сделки. Он же контролировал ответы вьетнамцев на вопросы антропологов, постоянно ссылаясь на их плохое знание русского языка.

Подобные неформальные лидеры вьетнамских групп устанавливали внешние связи своей общины. Именно они выплачивали постоянную мзду администрации общежития, местной милиции и т. д. На них же лежала и функция организации покупки и сбыта дефицитных товаров.

По нашим собственным наблюдениям и из опросов русских рабочих, хорошо знающих вьетнамцев, известно, что среди них действовал хорошо отлаженный канал связи с крупнейшими магазинами г. Москвы. Для этого существовала целая сеть торговых агентов, добывавших дефицитные товары, а затем организовывавших их сбыт в другие города России, где были колонии вьетнамских рабочих. Многие из них специализировались также на транспортировке ценных грузов во Вьетнам.

Эти полупрофессиональные торговые агенты, хотя и числились на каком-то предприятии, но на работу практически не ходили, предпочитая платить за прогулы администрации предприятий. Именно они устанавливали постоянные каналы связи с продавцами московских магазинов. Продавцы за немалую плату постоянно информировали вьетнамцев о поступлении в магазин партий дефицитных товаров. Включенные наблюдения за поведением вьетнамцев в ГУМе и ЦУМе показали, что там практически постоянно, в две смены, дежурили группы вьетнамцев, которые часами просиживают в магазинах, приобретая товары.

Несколько раз исследователи наблюдали, как вьетнамцам товары отгружались оптовыми партиями прямо со складов магазинов. Организация их перевозки в общежития не представляла труда, так как, по словам русских, обычно на содержании у вьетнамцев находились 1–2 таксиста.

Во время нашего пребывания в общежитиях машины такси, доставляющие новые партии товаров, подъезжали практически непрерывно. В эту хорошо налаженную систему купли-продажи, безусловно, были втянуты и администрация общежития, и милиция. Кроме самих вьетнамцев, в общежитиях постоянно находились группы лиц других национальностей, функции которых установить достаточно сложно. По реакции самих вьетнамцев на них – это по большей части оплачиваемые охранники, которые, видимо, время от времени выступали и как рэкетеры по отношению к той же нанявшей их группе вьетнамцев.

По сведениям, полученным нами от русских, постоянно общающихся с вьетнамцами, содержание подобных охранников обходилось довольно дорого. Но участвовавшие случаи нападения на вьетнамцев, торгующих на рынках, да и при перевозке ценных грузов заставляли их содержать подобных охранников.

Многие из опрошенных русских уверенно говорили о существовании вьетнамской мафии, которая срачивалась с цыганскими и азербайджанскими мафиозными структурами. Эта мафиозная группа формировалась, прежде всего, из так называемых «беглых вьетнамцев». Хорошо известно, что каждый год на российских предприятиях бесследно исчезал определенный процент вьетнамцев; в основном это те, кто совершил противозаконные поступки. Некоторые из них проживали на нелегальных квартирах в тех же самых городах России, другие же пополняли вьетнамские группы, создавшие целые полулегальные колонии в республиках Закавказья. Среди русских ходили легенды о баснословных деньгах, гуляющих в этих колониях. В то же время все опрошенные русские говорили о том ужасе, который наводят подобные «беглые» вьетнамцы на своих же соотечественников. Среди членов вьетнамской мафии малейшее нарушение земельного долга, не говоря уже о предательстве, карается быстро и безжалостно – вплоть до убийства. Групповая солидарность среди вьетнамцев, по нашим собственным наблюдениям, значительно доминировала не только над общечеловеческими принципами, но и над их личными, индивидуальными интересами. Эта тенденция была особенно опасной именно в период, когда в стране в целом происходил быстрый и неконтролируемый рост преступных и мафиозных групп.

Наблюдения показали, что в наиболее тяжелом положении находились, пожалуй, молодые вьетнамские женщины и девушки. Тяжелые и вредные виды работ (на ЗИЛе они обычно занимались окраской кузова автомобиля), сложные условия жизни в общежитиях, постоянное недоедание (так как большинство предпочитает тратить деньги на покупку вещей), довольно быстро подрывало их физическое здоровье. Кроме того, испокон веков воспитанное во вьетнамках уважение к мужчинам, безоговорочное подчинение их воле, в условиях общежитий, где нарушаются все нормы поведения, традиционно регулирующие отношения полов во вьетнамском обществе, приводили к сексуальной эксплуатации женщин. В принципе, создание семей не запрещалось, но, естественно, и не поощрялось администрацией предприятий. Женщинам не разрешали заводить детей: беременных тут же отправляли обратно во Вьетнам. Это приводило к тому, что некоторые вьетнамки сознательно заводили ребенка, чтобы вернуться на родину. В некоторых общежитиях, кроме торговли спиртными напитками, шла постоянная подпольная торговля живым товаром – вьетнамскими женщинами. Основная масса вьетнамок, опрошенных нами, считали, что в России их жизнь сложилась плохо, но почти все питали надежду на лучшую долю у себя на родине. Именно тяжелые условия жизни и труда толкали дисциплинированных и в массе своей работающих вьетнамцев к сознательным прогулам, конфликтам с администрацией и даже крайним мерам – забастовкам. Некоторые шли на это с надеждой, что их вышлют на родину.

Бытовые трудности, с которыми сталкивалась основная масса вьетнамцев, проживавших у нас в стране, усугублялись нарастающей неприязнью окружающего их населения как по месту работы, так и жительства. Разговаривая с русскими, мы нередко сталкивались с заявлениями, что именно из-за вьетнамцев ни в магазинах, ни в аптеках невозможно купить нужных товаров. Озлобленные, с нищенской зарплатой горожане дозрели тогда до того, чтобы обвинить именно вьетнамцев во всех смертных грехах – в алкоголизме, хулиганстве и т. д. Некоторые из опрошенных нами прохожих настаивали на немедленной высылке вьетнамцев домой. Опрос русских, находящихся в той или иной степени близости к вьетнамским рабочим, выявил очень тревожную картину. На вопрос: «Как относятся к вьетнамцам соседи по общежитию, а также другие жители города, имеющие с ними контакты?» многие русские ответили, что «отношение к вьетнамцам в целом у москвичей – отрицательное».

Таким образом, из материалов исследования можно сделать следующие выводы. Иностранные рабочие, особенно представляющие

этносы, далекие по социально-культурным параметрам от русских, не были ориентированы на длительное пребывание в России. Формой адаптации их являлось формирование относительно устойчивых, но сменяющихся по составу структур; в России они были заняты главным образом решением своих собственных экономических проблем, далеких от номинальной работы. Поэтому преобладали групповые миграции, а расселение происходило по земляческому признаку. Основным контингентом, прибывавшим в города России, были горожане, преимущественно из крупных прибрежных городов Севера и их окрестностей; в 1990-х годах выросла численность тех, кто приезжал из Южного Вьетнама.

Происхождение из одних мест, тесное межличностное взаимодействие, общие задачи и значительное отличие от местного населения порождали высокую степень внутригрупповой сплоченности вьетнамцев, как и большинства других иностранных рабочих. В то же время ощущение недолгосрочности пребывания в России вызывало относительное безразличие к проблемам быта.

Не исключено, что образовалась своеобразная мафиозная команда, меняющая страны присутствия, но везде занимающаяся одним и тем же бизнесом. В то же время в составе иностранных рабочих нельзя исключить и значительной численности тех, кто не связан с подобными структурами.

Между отдельными территориальными и этническими группами вьетнамских рабочих существовало разделение сфер влияния в экономической области; случаи конкуренции были связаны с вторжением в чужую сферу влияния. Быстрый рост мафиозных структур приводил к жестоким конфликтам между самими группами вьетнамцев. Сложившаяся во вьетнамской среде тяга к быстрому накопительству и обогащению, забвение традиций и норм поведения, присущих вьетнамцам у себя на родине, способствовали личностной деградации части вьетнамских рабочих. В их среде нередко процветали алкоголизм, проституция.

Эксплуатация дешевой рабочей силы на многих предприятиях г. Москвы задерживала процесс модернизации наиболее тяжелых видов работ. Дискриминация вьетнамцев со стороны местной администрации, стремившейся за счет вьетнамских рабочих решать проблемы своих предприятий, во-первых, развращала самих русских рабочих, во-вторых, значительно ухудшала общую ситуацию в многонациональных коллективах.

Этническое предпринимательство – неизбежный элемент экономической и социальной жизни любого развитого общества. Его нель-

зя однозначно оценивать с положительной или отрицательной позиции. Оно может заполнять определенные рыночные ниши, способствовать сближению народов, помогать подняться в экономическом отношении ныне отставшим народам. Но оно же может негативно сказываться на экономической и социальной жизни обоих контактирующих обществ. Задача исследователей состоит в том, чтобы выявлять закономерности этого феномена и способствовать оптимизации отношений в сфере этнического предпринимательства.

ВЫВОДЫ

1. Процессы глобализации порождают встречные тенденции к сохранению локальных и/или этнических общностей и их культур. Для этого есть причины экономического, психологического и культурного порядка.

2. Одним из важнейших факторов сохранения культурного многообразия является тот факт, что господство экономических либеральных ценностей, ассоциируемых с североатлантической цивилизацией, по мнению Римского клуба, неизбежно ведет к мировому экологическому кризису. Для выживания человечества может стать необходимой пропаганда ценностей, связанных с ограничением личного потребления, что нехарактерно для либеральной экономики.

3. Социальной общностью, поддерживающей стабильность культуры, является этнос. Устойчивость этноса обеспечивается мезоструктурой. Сохранение этнических культур не предполагает их неизменности. Наоборот, сохраниться могут только те этнические культуры, которые успешно адаптируются к условиям глобализации.

4. Сохранение этничности может играть как отрицательную, так и положительную роль в ходе адаптации к мировым рынкам. Положительный эффект достигается в результате сокращения транзакционных издержек за счет повышенного уровня доверия внутри этнических сетей, на чем базируется эффект этнического предпринимательства.

5. Стабильность внутриэтнических связей может быть основой устойчивости некоторых социальных институтов. Насколько важен этот фактор, указывает, в частности, экономист В.В. Попов в эссе «Три капельки воды». «История провалов и успехов переходного периода предстает, таким образом, отнюдь не как история последовательных (успешных) и непоследовательных (неудачных) реформ. Главный сюжет «романа» постсоциалистической трансформации – сохранение дееспособных институтов в одних странах (очень разных

по своим характеристикам, от Центральной Европы и Эстонии до Китая, Узбекистана и Беларуси) и их развал в остальных. Как минимум на 90 % это история несостоятельности государства (government failure), а не несостоятельности рынка и недостаточной либерализации» [85, 87–88].

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Можно ли считать справедливым встречающееся нередко утверждение, что только с середины XX века взаимодействие между народами и цивилизациями стало важнейшим фактором исторического процесса?

2. Совместимо ли сохранение национальных культур и цивилизаций с современными процессами глобализации? Какие факторы, вызванные к жизни самим процессом глобализации, способствуют повышению роли локальных культур, включая государства и цивилизации?

3. Можно ли считать «Декларацию Ко» развитием «Шести целей для человечества» А.Печчеи? Обоснуйте ответ.

4. Какие факторы способствуют устойчивости этнических общностей в процессе глобализации? Почему урбанизация и унификация определенных слоев культуры не приводят к полному исчезновению этнических общностей?

5. Каковы принципиальные отличия этнического предпринимательства в России от аналогичного явления в США и странах Западной Европы?

6. Можно ли согласиться с Дж. Коулманом, который рассматривал культуру как «совокупность норм, которые побуждают к действиям, не отвечающим интересам индивида, или запрещают поведение, им отвечающее»? (цит. по: [35, 475]).

7. В чем состоит принципиальное отличие современного этапа глобализации от более ранних этапов (Римская империя, распространение ислама)?

8. Что такое «мезоструктура этноса»? Какова ее роль в сохранении этнической общности?

9. Как можно охарактеризовать современное состояние мезоструктуры русского этноса? Какие исторические факторы обусловили его современное состояние? Как особенности мезоструктуры влияют на экономическое поведение этноса?

6. Типология национальных культур. Межкультурные контакты

6.1. Основные подходы к типологии национальных культур в современной науке

Еще четверть века назад в западной науке преобладала точка зрения, что глобальное общество движется к всеобщей унификации. Жизнь опровергла эти прогнозы.

Во-первых, оказалось, что унификация способа производства и проникновение унифицированных технологий в так называемые «традиционные» общества еще не означает унификации всех элементов культуры, в том числе и культуры экономических отношений. Так происходило и в прошлом, например, в аграрных общинах, рассмотренных нами в главе 3. Сходные технологии производства и условия реализации продукции в аграрных обществах порождали во многом несхожие принципы экономической культуры.

Во-вторых, характерное для современного мира усиление межкультурных контактов может вести (и часто действительно ведет) к повышению значимости культурной идентичности как реакции на обезличивание современного мира (подробнее см. главу 5). В свою очередь, «локализация» культурных процессов может вызывать сохранение и даже искусственное воссоздание «культурных маркеров», на первый взгляд, не очень значимых для повседневной жизни, но на самом деле оказывающих решающее влияние на экономические и социальные процессы.

В связи с осознанием этого факта возникла проблема типологии национальных культур. Прежде всего, необходимо уточнить, о каких именно культурах пойдет речь ниже. Напомним, что важнейшей характеристикой культуры является то, какой социальной общности она принадлежит. С этой точки зрения можно выделить *национальные или этнические культуры*, то есть культуры, принадлежащие национальным и/или этническим общностям. *Деловые культуры* – это

культуры, принадлежащие деловым кругам. Деловые круги зачастую носят интернациональный характер, и поэтому вряд ли можно говорить о «национальных деловых культурах». Однако нельзя отрицать наличия *национальных особенностей деловых субкультур*. Если понятие «*деловые культуры*» относится только к достаточно немногочисленным сообществам предпринимателей, составляющим обычно не более 5–10% всего населения, то термин «*экономические культуры*» относится ко всему населению.

Поскольку экономическое поведение населения разных стран и разных этносов в сходных условиях может заметно различаться, принято говорить об *этнических (национальных) особенностях экономической культуры*. Наконец, каждая организация, участвующая в экономических отношениях, обладает собственной культурой (*организационная культура или культура организации*). Организационные культуры находятся под влиянием множества факторов, в частности, национальных культур. *Именно влиянию национальных (этнических) культур на культуру организаций посвящена основная масса исследований, на которые мы будем ссылаться ниже*. Связано это ограничение с тем, что влияние национальных культур на организационные культуры – наиболее изученная сфера по сравнению с предпринимательской культурой, экономической и потребительской культурой широких кругов населения.

Обсуждение вопроса о факторах, обуславливающих многообразие человеческих культур, прошло несколько этапов.

Основная работа по формулировке принципов типологии культур приходится на период после Второй мировой войны. Здесь можно выделить три основных этапа, связанных с разным подходом к задачам типологии. На каждом из этапов использовались разные источники.

I этап – 1950–1960-е годы, источником типологии были в основном академические исследования.

Простейший подход присущ эволюционизму (см. § 8.2), согласно которому культурные особенности обусловлены тем, что разные народы (цивилизации) находятся на разных ступенях общего для всех процесса развития. Принципы эволюционного подхода были развиты в монографии Т. Парсонса и Э. Шиллза «К общей теории действия» (1951). Парсонс и Шиллз считаются основателями структурного функционализма – концепции, противоположной эволюционизму, тем не менее их классификация обществ (и их культур) в полной мере соответствует канонам эволюционизма.

Парсонс и Шиллз выделяли два типа обществ – «традиционное» и «современное», а также определили критерии выделения этих обществ. Однако дихотомия «традиционного» и «современного» обществ подверглась весьма жесткой критике со стороны большинства исследователей. Обнаружилось два факта. Во-первых, многие «современные», а тем более «традиционные» общества не отвечают сформулированным критериям. Во-вторых, между обществами, которые все же можно с определенной вероятностью отнести к традиционным или современным, существовали и существуют очень большие культурные различия, которые не исчезают даже после смены технологической базы данного общества.

Кроме того, Парсонс выделял 4 (или 5) дихотомий (так называемых *образцовых переменных*), которые могут служить основанием для классификации культур (а соответственно и обществ).

1. *Аффективная активность или нейтральность*. Этот параметр определяется тем, какие занятия в данной культуре считаются более престижными – те, которые дают непосредственное эмоциональное удовлетворение, или те, которые позволяют получить его лишь в перспективе.

2. *Ориентация на предписанный или достигаемый статус*. Есть общества, в которых индивид оценивается, прежде всего, по тому, к какой социальной категории он принадлежит от рождения (кастовая, сословная система). С другой стороны, индивид может оцениваться в зависимости от того, какого статуса он достиг самостоятельно.

3. *Партикуляризм/универсализм*. В культурах первого типа принято оценивать другого индивида в зависимости от того, в каких личных отношениях вы с ним находитесь. В культурах второго типа при оценке объекта принято учитывать то, какой статус (достигаемый или предписанный) он занимает в обществе.

4. *Диффузность/специфичность отношений*. В «диффузных» культурах принято воспринимать партнера по общению во всем богатстве его личных проявлений, во множестве социальных ролей. Наоборот, в современных индустриальных обществах большинство людей воспринимаются прежде всего по конкретной социальной роли, которую они выполняют в процессе данного конкретного акта общения.

Пятое измерение (коллективизм/индивидуализм) Т. Парсонс впоследствии исключил из числа «образцовых переменных». Развитие общества происходит от традиционных культур (аффективных, ориентированных на предписанные статусы, партикулярных и диффузных) к современным (аффективно-нейтральным, ориентированным на достигаемый статус, универсализм и специфичность отношений).

Таким образом, хотя Парсонс и сформулировал важные принципы типологии культур, в целом он стоял на позициях эволюционизма, то есть считал, что общества и культуры различаются, прежде всего, стадией развития. Культуры обществ, находящиеся на одинаковой стадии развития от традиционного к современному, различаются незначительно.

Типология Парсонса оказала значительное влияние на более поздние типологии национальных культур. Так, например, уже в самом конце XX века была предпринята попытка эмпирической верификации модели Парсонса на базе большого кросс-культурного анкетного опроса [138]. Однако основной вклад в изучение культурного многообразия человечества внесли исследователи, считавшие, что различия между культурами не сводятся к стадийным. Идея плюрализма культур, родившись еще в конце XIX века (см. п. 8.2.5), никогда не умирала в антропологии и стала особенно актуальной в 1960-е годы. В этот период было осознано, что такая типология должна быть многомерной и исходить не из абстрактных принципов, а из реальных различий между культурами.

Одно из классических обобщений по проблеме многомерной типологии культур принадлежит американским антропологам Ф. Клякхону и Ф. Стродтбек [134; 140, 101]. Обобщив большое количество эмпирического материала, собранного антропологами, и проведя собственное исследование 4 этнических групп США, они выделили пять факторов классификации культур:

1. *Отношение к природе человека* (злая – добрая, изменяемая – неизменная). Культуры, в которых природа человека воспринимается как изначальный источник зла, носят более жесткий, репрессивный характер. Наоборот, культуры, в которых природа человека воспринимается как обладающая, прежде всего, позитивными качествами, в меньшей степени ограничивают свободу личности.

Если большинство людей, принадлежащих данной культуре, верит в возможность усовершенствовать природу человека, тогда оно готово тратить усилия на воспитание. Если природа человека воспринимается как нечто неизменное, то в лучшем случае внимание уделяется прагматическим аспектам образования; собственно воспитание, формирование личности отступают на второй план.

2. *Характер взаимодействия между человеческим обществом и окружающей природной средой*. Культура может быть ориентирована на подчинение стихийным силам природы (большинство так называемых «примитивных» культур) и на изменение самой культуры, чтобы привести ее в соответствие с вызовом окружающей среды; на

установление партнерских, гармоничных отношений с природой; наконец, на подчинение природы требованиям данной культуры.

3. *Ориентация во времени – на прошлое, настоящее или будущее.* Ориентация на прошлое предполагает, что идеалы данной культуры видятся в событиях и действующих лицах прошлых времен, а особым уважением пользуются предки. В культурах, ориентированных на настоящее, преимущество отдается решению актуальных повседневных проблем, вне зависимости от того, как эти решения согласуются с идеалами и нормативами прошлого. Наконец, в культурах, ориентированных в будущее, ценностью обладает достижение социального идеала («американская мечта», построение коммунизма).

4. *Направленность человеческой деятельности – акцент на деятельность, бытии или становлении.* Эта переменная в определенной степени составляет пару с переменной 2 (взаимоотношения общества и природной среды) с той разницей, что в качестве объекта деятельности рассматривается не природа, а само общество. В культурах, ориентированных на деятельность, ценится активное индивидуальное действие само по себе, вне зависимости от того, как оно согласуется с предыдущим социальным опытом. В культурах, ориентированных на бытие, критерием деятельности является ее адекватность социальным требованиям, то есть социальной среде; наконец, в культурах, ориентированных на становление, высшей ценностью является коллективное действие, направленное на изменение общества для достижения социального идеала.

5. *Модальность взаимоотношений (референтные группы).* Выделяются три типа: культуры, в которых считается правильным делать, что скажут лица, стоящие выше в социальной иерархии данного общества (линейные культуры); делать то, что считают правильным представители того же социального статуса (коллатеральные культуры); наконец, делать то, что считаешь правильным ты сам (индивидуалистические культуры).

Набор параметров, предложенный Клакхоном и Стродтбек, представлял одну из первых попыток создать основание для «горизонтальной» типологии культур, не деля культуры на «высшие» и «низшие». Эта попытка создала предпосылки для дальнейших поисков в этом направлении, хотя система критериев, выделенная данными авторами, не лишена существенных недостатков. Прежде всего, отсутствуют четкие логические основания типологии. Она представляет собой скорее эвристический набросок, чем четко продуманную систему, опирающуюся на теоретическую схему. Из этого факта вытекает и второй недостаток данной схемы – она не подкреплена системой

эмпирических показателей, которые позволили бы проводить сравнительные исследования. Наконец, рассмотренная концепция учитывала только ценностно-нормативные аспекты культур, оставляя «за кадром» другие стороны (организацию деятельности, технологии).

II этап разработки типологии культуры связан с новой ситуацией в мире, с развитием неокOLONиализма, когда встала проблема управления иностранными филиалами компаний (70–80-е годы).

Разработка Клакхона и Стродтбек во многом была стимулирована чисто академическим интересом. Последовавшие за этим десятилетия значительно усилили практический интерес к проблеме типологии культур. Этот интерес был обусловлен формированием системы транснациональных корпораций и созданием многочисленных филиалов ведущих ТНК в иных странах. Персонал филиалов формировался из местных специалистов. Это вызвало значительные трудности, связанные с управлением данными филиалами. Оказалось, что принципы управления персоналом, с успехом использовавшиеся в США, Великобритании и других странах, где базировались центральные офисы компаний, недостаточно эффективны в условиях других культур. Это касалось не только таких стран, как Индия, Япония или Корея, но даже стран, входивших в североатлантическую цивилизацию – Франции, Испании, Финляндии и т. д. Культурные различия особенно сильно сказывались на компаниях, работавших в сфере высоких технологий.

Одной из первых с этой проблемой столкнулась IBM – американская компания по производству вычислительной техники и программного обеспечения, занимавшая тогда одну из ведущих позиций в мире. Нелишне напомнить, что рубеж 70–80-х годов – это как раз тот период, когда происходил переход к массовому производству персональных компьютеров – принципиально новой ступени в развитии информационных технологий. Исследование было поручено голландскому специалисту в области управления персоналом Гирдту Хофштеду.

В отличие от анализа Клакхона и Стродтбек, исследование Хофштеда опиралось на стандартизованное интервью. Бланки интервью были разработаны на основе методик традиционных этнологических и социально-психологических исследований.

Руководство компании поставило перед Хофшtedом задачу по выявлению факторов, которые влияют на организационную культуру филиалов фирмы, расположенных в то время более чем в 40 странах мира. Подчеркнем, что первоначально задача выявления национальных особенностей культуры не стояла перед исследователем в ка-

честве приоритетной. Однако уже после проведения опроса выяснилось, что по многим показателям различия между странами проявляются гораздо сильнее, чем различия по полу, возрасту, социальному статусу респондентов. Именно этот факт навел Г. Хофштеда на мысль, что особенности национальной культуры являются одним из важнейших факторов, определяющих культуру организации.

В ходе исследования было выявлено 4 параметра, по которым можно классифицировать культуры [112, 318–321; 132].

1. *Индивидуализм-коллективизм* – отражает, принято ли в данной культуре ориентироваться на групповые цели и интересы, или предпочтение отдается индивидуальным целям и интересам. Коллективизм нельзя путать с конформизмом – стремлением соответствовать образцам поведения, принятым в данной группе. В индивидуалистической культуре быть конформистом – значит, ориентироваться только на свои интересы. Ущемление своих индивидуальных интересов в пользу интересов какой-либо социальной группы будет восприниматься как неконформизм.

Типология культур по уровню индивидуализма/коллективизма широко распространена в современных менеджменте и социологии. Следует отметить, что понятия эти не вполне четко определены и многие авторы вкладывают в них разное, хотя и пересекающееся, содержание. Так, сотрудники Гарвардской школы бизнеса в 1981–1984 гг. провели сравнительное исследование деловых культур ряда стран, в ходе которого выработали, следуя традиции М. Вебера, два «идеальных типа культур – индивидуалистический и общинный (коллективистский)». Они выделили 5 основных критериев, по которым различаются два названных типа культур (первая из названных альтернатив в каждом признаке характеризует индивидуализм, вторая – коллективизм).

- Отношение человек-общество: воспринимается ли данное общество как совокупность индивидов, или как единый социальный организм.

- Способы, с помощью которых определяются отношения между индивидом и обществом: через механизм частной собственности или через законодательную базу, скрупулезно детерминирующую все детали этих отношений.

- Способы контроля над производством товаров и услуг: посредством рынка или централизованного управления.

- Роль государства в обществе: «надсмотрщик», лишь предупреждающий «войну всех против всех» по Гоббсу, или выразитель интересов всего общества.

- Философская картина мира, преобладающая в обществе: механистически-аналитическая или холистическая.

Нетрудно видеть, что в данной схеме противопоставляются социализм и капитализм как две системы, доминировавшие в то время на Земле. Однако эти два идеальных типа не сводятся к противостоянию двух систем. Авторы типологии подчеркивают, что в чистом виде ни один из них не встречается; каждое общество в той или иной степени тяготеет к одному из этих типов. Сам Г. Хофштед выделял совсем другие составляющие индивидуализма (см. § 6.5).

2. *Дистанция власти* – отражает принятый в данной культуре уровень социальной дистанции между вышестоящими и нижестоящими на лестнице социальной иерархии. Переменная отражает, насколько возможны и в какой форме протекают контакты между людьми, занимающими разные ступени; в какой степени нижестоящие могут повлиять на решения, принимаемые вышестоящими, и т. д.

3. *Избегание неопределенности*. Этот параметр характеризует, принято ли в данной культуре действовать в соответствии с заранее заданной инструкцией и в четко определенной ситуации, или нормы и ценности культуры приспособлены к постоянно изменяющимся нестандартным ситуациям.

4. *Маскулинность/феминность*. Антропологами давно было отмечено, что мужские и женские роли во всех обществах заметно различаются. Исполнение «мужских» ролей связано с целеустремленностью, доминированием материальных факторов среди мотивов деятельности. Женские роли в большей степени связаны с налаживанием межличностных контактов, превалированием духовных ценностей, социальной среды общения. При этом женские роли остаются более-менее инвариантными относительно типа общества, в то время как мужские могут изменяться в интервале от крайней удаленности от женских до почти полного подобия. Уровень маскулинности культуры измеряет, в какой степени в обществе доминируют ценности, связанные с «мужскими» ролями, и в какой степени мужские роли отделены от женских.

5. В 1988 г. М. Бонд, совместно с Хофшtedом, опубликовали результаты своих китайских коллег, которые предложили важный с точки зрения управления параметр – *Конфуцианский подход к труду (Confucian work dynamism)* [112, 321; 132; 133, 225–226]. Данный параметр носит комплексный характер и отражает трудовые ориентации, преобладающие в культурах стран Юго-Восточной Азии от установок, типичных для американского общества. «Синдром Конфуцианства» включает в себя такие характеристики, как бережливость, постоян-

ство в отношениях с организацией, строго иерархические отношения, безусловную лояльность по отношению к своей организации и полную идентификацию с ней, чувство долга и стыда как механизм внутреннего социального контроля.

Проблема «Синдрома конфуцианства» возникла в западной литературе именно в связи с тем, что добившиеся невероятных успехов в последние десятилетия компании ряда стран Азии строятся на принципах, во многом отличных от организации западных компаний. В частности, до минимума сведена роль рационального индивидуализма и личного успеха как основного мотива трудовой деятельности, на которых в течение столетий базируется вся экономика и весь менеджмент в западных странах.

Расположение культур на шкале «Синдрома конфуцианства» никоим образом не соответствует уровню экономической отсталости или «модернизации» экономики. Деловые культуры Зимбабве, Филиппин, Пакистана и Нигерии имеют такие же низкие показатели по этой шкале, как и культуры Англии или Канады. Высокие показатели по шкале «конфуцианства» отличают, прежде всего, культуры стран, входящих в состав так называемых «Пяти Драконов» – Гонконга, Тайваня, Японии, Южной Кореи и Сингапура. Другое название этой шкалы – *краткосрочность/долгосрочность ориентаций*. Люди, проживающие в условиях «долгосрочных» культур, ориентированы на высокий уровень сбережений и на получение результата своей деятельности в отдаленном будущем, может быть, даже при жизни других поколений. Наоборот, «краткосрочные» культуры ориентированы преимущественно на получение результата немедленно и на низкий уровень сбережений.

6. В 1994 г., в развитие идей Г. Хофштеда и Э. Холла (см. ниже), американский исследователь П. Андерсен с группой сотрудников разработал *шкалу контекстуальности культуры (High/Low Context)* [126; 133, 226–231]. Разрабатывая эту шкалу, он также опирался на идеи антропологов. Эта шкала различает культуры в зависимости от того, какую роль играют невербальные коммуникации при передаче информации в данной культуре. В западных культурах основная часть информации передается посредством письменной и устной речи. Такие культуры имеют низкий рейтинг на шкале контекстуальности.

Высокие позиции на шкале занимают те культуры, в которых содержание передаваемого сообщения в значительной степени зависит от ситуации, в которой происходит передача информации, причем для каждой ситуации существуют свои собственные средства языка; большое значение имеют также жесты, одежда. К высококонтек-

туальным относится, например, традиционная японская культура, в которой приветствия и другие «стандартные» выражения формулируются совершенно по-разному, в зависимости от того, кто с кем и в какой ситуации общается. И наоборот, одни и те же стандартные фразы, сказанные в разных ситуациях, имеют часто диаметрально противоположное значение. Например, сверхвежливая форма обращения, принятая для приветствия старших и высокопоставленных лиц, может иметь значение оскорбления, когда относится к равному по социальному статусу партнеру.

Конечно, и в низкоконтекстуальных культурах роль ситуации весьма существенна. Разница между типами культур состоит в том, что в высококонтекстуальных культурах существуют четкие и однозначно понимаемые всеми членами культуры правила, связывающие вербальные и невербальные коммуникации в единый код. В низкоконтекстуальных культурах (например, в русской, американской) таких четких правил не существует, и роль ситуации учитывается скорее на уровне интуиции; сходные ситуации разными людьми могут трактоваться совершенно по-разному.

7. В науке используется еще один признак, характеризующий ситуацию контактов – *уровень психической и физической дистанции* между партнерами в ходе вербальных коммуникаций, так называемая *Шкала непосредственности (Immediacy and Expressiveness Scale)*. Смысл этой шкалы в том, что она различает культуры, в которых в непосредственных контактах принято использовать приемы, понижающие психологическую дистанцию между партнерами (за счет сокращения пространственной дистанции, мимики, использования свободной речи), и культуры, в которых принято сохранять социальную-психологическую дистанцию [133, 183].

8. Г. Триандис ввел подразделение культур на *связанные* и *несвязанные (Tight/Loose Cultures)* [140, 159–164]. Эта переменная отражает допустимый уровень конформизма/нонконформизма в той или иной культуре. Конечно, в каждой культуре поддерживается конформизм и порицается нонконформизм. Однако допустимость неконформного поведения и степень жесткости формальных и неформальных санкций по отношению к девиантам очень различны. К «несвязанным» относятся культуры, в которых отсутствует жесткое требование конформного поведения и вполне допускаются отклонения (не переходящие, разумеется, определенных рамок). «Связанные» культуры – это те, в которых требуется жесткое следование определенным нормам и образцам поведения. Например, американская или русская культуры – типичный пример «несвязанности». Большинство куль-

тур, основанных на исламе, особенно суннитского толка – типичный пример «связанной» культуры (см. § 7.2). К связанным относится также, по мнению Триандиса, японская культура.

9. Ш. Шварц ввел измерение культур, сходное с выделенным выше измерением Триандиса – *открытость/закрытость по отношению к переменам* [137]. *Закрытые к переменам* культуры характеризуются консерватизмом, сохранением семейных устоев, уважением к традициям, высокой ценностью социальной иерархии и официальных статусов, достигаемых через формальное образование. *Открытые к переменам* культуры характеризуются интеллектуальной автономией индивидов, доминированием эгалитарных ценностей (свобода, равенство, социальная справедливость).

Нетрудно видеть (и это показал исторический опыт последних десятилетий), что подобные классификации отражают скорее идеологические установки их авторов, чем реальную действительность. «Закрытые к переменам» культуры оказались гораздо более динамичными, чем культуры «открытые к переменам». Кроме того, «эгалитарные ценности» зачастую оказываются скорее декларациями, чем реальными ориентирами в «открытых обществах». Идейной основой таких классификаций является, в частности, популярная в 50–70-х годах XX века книга К. Поппера «Открытое общество и его враги» (1945). Под *открытым обществом* Поппер понимал такое общество, в котором в основу идеологии кладутся только такие концепции, которые в принципе могут быть фальсифицированы, то есть истинность которых может быть проверена эмпирически. Он предполагал, что современные ему западные общества обладают этим свойством, в отличие от обществ социалистических и теократических. Критика концепции Поппера состояла в том, что в основе «открытых» обществ также лежат неverified социальные концепции.

10. В середине 90-х годов XX века была предпринята попытка эмпирической верификации модели *образцовых переменных* (*Pattern variables*) Т. Парсонса, а также базовых переменных Клакхона–Стродтбек, известная как модель Смита–Тромпенаарса [138]. Об этом исследовании мы упоминали выше в данном параграфе, при характеристике модели Парсонса. Оно основывалось на формальном опросе, как и работа Хофштеда. После публикации его результатов между Г. Хофштедом и Ф. Тромпенаарсом развернулась дискуссия, в ходе которой каждый из участников обвинял другую сторону в использовании в кросс-культурных исследованиях вопросов, отражающих реалии американского общества в большей степени, чем изучавшихся культур.

В модели Лейн и ДиСтефано [136] также использовались переменные, предложенные Клакхоном и Стродтбек, но адаптированные к изучению организационных культур. Авторы опирались не на формализованные опросные листы, а на этнографические наблюдения и описания других исследователей.

III этап эволюции концепций типологии культур связан с новой стадией в развитии межкультурных взаимодействий. На этом этапе во многих странах, бывших в прошлом «объектом» экономической экспансии, сложились собственные деловые круги, которые взаимодействуют с кругами стран, бывших ранее «субъектом» взаимодействия, в качестве самостоятельных партнеров. Поэтому *задача состояла уже не в том, чтобы дать руководящие указания по управлению филиалом или определить свою политику по отношению к более слабой компании, а в том, чтобы наладить эффективный диалог с равным партнером*. Такое межкультурное взаимодействие стало явлением массовым, то есть в соответствующих знаниях были заинтересованы не только специальные группы менеджеров в крупных компаниях, но достаточно широкие круги средних и мелких предпринимателей. Поэтому возникла потребность в принципиально иной информации относительно межкультурных контактов.

Кроме того, к концу XX века изменилась доминирующая научная парадигма. Согласно позитивистской парадигме, лежащей в основе большинства рассмотренных выше подходов, каждая культура описывается как точка в многомерном пространстве формальных переменных. Однако, с практической точки зрения, для описания любой культуры недостаточно «измерить» ее с помощью набора формальных индикаторов; необходимо до известной степени «вжиться» в эту культуру, то есть почувствовать ее уникальность, ее исторические корни. Необходимо на новом витке вернуться от П. Лазарсфельда к Г. Риккерту и М. Веберу, к *традициям понимающей социологии*. Это не означает, что все, сделанное Хофштедом или Смитом–Тромпенаарсом, не имеет ценности; но это означает, что необходимо сделать шаг вперед. В основе монографического описания культуры по-прежнему лежит набор стандартных переменных. Главным в работе антрополога становится не распределение ряда культур в многомерном пространстве, а описание каждой конкретной культуры и парное сравнение культур. Соответственно изменяются и методы сбора информации. Приоритет переходит от формализованных анкет и интервью к этнографическому описанию, наблюдению, анализу текстов. Это делает результаты исследования деловых культур более интересными и дос-

тупными для предпринимателей, которым предстоит работать в конкретных странах а не в абстрактном пространстве переменных. Особый интерес при этом представляют *парные сравнения* культур, которые позволяют избегать неоправданных обобщений и с трудом интерпретируемых результатов. В последние десятилетия консультирование по межнациональным и межкультурным контактам стало сферой бизнеса; появились учебные пособия по межкультурному деловому общению. Примером такой типологии является подход, предложенный Э. Холлом [111; 130; 27, 234–243]. При описании культур использовались следующие параметры: *контекстность культуры, отношение ко времени (монокронность /полихронность), а также ориентация на прошлое-настоящее-будущее, характер коммуникаций внутри культуры (быстрая/медленная коммуникация); ориентация на структуру личного пространства (большое/малое); нормативные требования к завершению начатых проектов (сильная или слабая тенденция к завершению проектов)*. Одним из важнейших достоинств подхода Холла является то, что он, в отличие от большинства других авторов, основывается на объективных характеристиках процессов обмена информацией в каждом из обществ. Тем самым Э. Холл стремится избежать привязки своей схемы к системе ценностей американского или какого-либо другого западного общества.

Э. Холл сравнивал только культуры четырех стран: США, Германии, Франции и Японии. Попытку обобщения этого подхода на широкий круг культур предпринял английский исследователь и бизнесмен Р. Льюис. В нашем пособии мы будем ссылаться именно на книгу Р. Льюиса, поскольку она переведена на русский язык [58].

В отличие от подхода Э. Холла, в основе классификации Льюиса лежит не столько строгая аналитическая процедура, сколько практический опыт делового взаимодействия и ведения переговоров. Тем не менее, читатель его книги без труда может выделить две базовые переменные, служащие основанием его типологии:

I. Предпочитаемый тип взаимодействия партнеров в деловой активности: культуры *активные и реактивные*;

II. Предпочитаемый тип организации активности: культуры *моноактивные и полиактивные*.

Первая переменная отражает, ориентированы ли члены данной культуры на собственную деятельность – ее цели и последствия, или на диалог с партнером. В активных культурах актер (так принято называть действующего субъекта) действует, учитывая позицию другой стороны (в переговорах или в совместных проектах), прежде всего, как ответную реакцию на свои действия. Исходит он при этом из

своих собственных интересов и целей. Такие культуры Р. Льюис называет *говорящими*.

В противоположность этому, в реактивных культурах актер старается, прежде всего, понять стремления другой стороны, а затем сформулировать собственные цели и собственную программу действий, которые изначально учитывают мнение партнера. Реактивные культуры, в терминологии Льюиса, – *слушающие культуры*. К первому типу относятся большинство европейских и североамериканских культур. Ко второму – культуры стран Юго-Восточной Азии, культуры стран Скандинавии (Швеции, Финляндии), а также Турции.

Вторая переменная у Льюиса относится только к активным культурам. К *моноактивным* культурам принадлежат такие, в которых принято осуществлять деятельность по реализации какого-либо проекта или по ведению переговоров последовательно, этап за этапом достигая заранее поставленной цели. В единицу времени принято осуществлять только один вид деятельности и не переходить к другому проекту или другому этапу проекта (другому сюжету в переговорах), не завершив начатого. К этому типу относятся североамериканская культура и культуры стран Северной Европы (Германия).

Наоборот, в полиактивных культурах принято осуществлять несколько видов деятельности одновременно, чередуя в определенном временном интервале (в течение дня, недели или года) работу не только над разными фазами одного проекта (если это возможно технологически), но и над разными проектами, не дожидаясь завершения более ранней фазы или ранее начатого проекта. В этот круг входят культуры стран Южной Европы (Испания, Португалия, Греция).

К сожалению, Р. Льюис не только не обосновывает выбор именно данных переменных для типологии, но даже не формулирует их в явном виде. Не находит объяснения и тот факт, что деление на полиактивные и моноактивные культуры относится только к культурам *говорящим* и не относится к *слушающим*. Наконец, в работе почти нет прямых ссылок на работы по типологии культур, рассмотренные нами выше (за исключением работ Э. Холла).

Автор показывает, что три выделенные им типа культур – *моноактивные, полиактивные и реактивные* – различаются не только по основным признакам, которые положены в основу типологии, но и по другим параметрам, характеризующим культуры. Р. Льюис выделяет три важнейших, на его взгляд, параметра:

- отношение к информации;
- отношение ко времени;
- отношение к власти.

Для каждого типа характерны специфические формы проявления этих установок.

Культуры различаются в зависимости от того, какие *источники информации* предпочитают использовать принадлежащие к ним люди. В полиактивных культурах предпочтение отдается неформальным источникам (сплетни, частные мнения, и т. д.). В моноактивных культурах надежным источником считаются формализованные базы данных. Реактивные культуры используют оба типа источников в одинаковой мере.

Отношение к использованию времени, пожалуй, важнейший показатель, по которому различаются типы культур. Моноактивные культуры имеют в своей основе модель линейного квантифицированного времени. Тезис «Время – деньги» характерен именно для моноактивных культур, поскольку сопоставляет две количественные переменные. Отсюда пунктуальность членов моноактивных культур – для них потеря времени аналогична потере денег, которые можно заработать за это время. При этом время (как и деньги) воспринимается как величина объективная, не зависящая от восприятия и ценностей каждого конкретного человека.

В полиактивных, так же как в моноактивных культурах, время воспринимается как однонаправленный процесс, текущий из прошлого в будущее. Однако, в отличие от моноактивных, этот процесс в значительной степени субъективен. Важность, значимость, а до известной степени и протяженность того или иного интервала времени определяются не по объективной шкале, а по тому, в какой степени деятельность индивида в этом интервале удовлетворяет его насущным потребностям. Поэтому само по себе требование пунктуальности не столь существенно в полиактивных культурах; гораздо ценнее, чтобы состоялось важное событие, назначенное на этот промежуток. Неважно, что оно началось с опозданием, а закончилось вообще поздно ночью.

В реактивных культурах преобладает *циклическая модель времени*. Отношение ко времени весьма экономное, но оно принципиально отличается от линейной модели моноактивных культур. В реактивных культурах большое значение имеет полное и последовательное соблюдение ритуала, в то время как в моноактивных – достижение конкретной поставленной цели.

Наконец, *структура власти* (принципы организации и лидерства) также различаются в зависимости от типа культуры, хотя здесь зависимость менее выражена: разные культуры могут иметь множество вариантов типа лидерства. Тем не менее, по мнению Р. Льюиса, существуют некоторые общие закономерности.

Так, основой принятия решений в реактивных культурах обычно является принцип консенсуса, ставший основой «японского менеджмента». Для моноактивных культур характерны вертикальные иерархические структуры и высокая степень формализации отношений. Наконец, в полиактивных культурах также преобладают вертикальные структуры, но на нижних уровнях они разветвлены (то есть отсутствует жесткая иерархия), а взаимоотношения как по вертикали, так и по горизонтали зачастую строятся на основе неформальных связей (например, родственных). Таким образом, хотя в западной науке проделана значительная работа по формулировке основных принципов типологии культур, в целом она далека от завершения, и, как нам кажется, именно российские исследователи могут внести существенный вклад в разработку этой темы.

В основе перечисленных выше типологий культур, как правило, лежат теоретические схемы, заимствованные из североамериканской социологии и антропологии. Поэтому большинство шкал ориентировано не столько на то, чтобы дать объективную картину многообразия культур, сколько на то, чтобы отличить североамериканскую культуру от всех остальных. В результате возникает своеобразная этнокультурная аберрация, при которой несущественные различия между близкими предметами (в данном случае – культурами) кажутся гораздо больше, чем значительные различия между удаленными предметами (культурами). Так, например, в различных работах как китайская, так и русская культуры относятся преимущественно к коллективистским. Однако в главе о принципах организации сельских общин мы показали, что коллективизм китайских и русских крестьян – это не просто разные степени, а скорее разные измерения этого явления, и отличие русского коллективизма от китайского не меньше, чем отличие русского коллективизма от американского индивидуализма.

Многие из параметров, положенных в основу типологии культур, не являются взаимонезависимыми. Так, в типологии Хофштеда сильно коррелируют шкалы коллективизма и дистанции власти (см. ниже). Большинство шкал Смита–Тромпенаарса коррелирует с индексом коллективизма Хофштеда. «Связность» по Триандису во многом совпадает с избеганием неопределенности по Хофштеду, а также с измерениями Шварца. Его же параметр «сложность/простота» частично дублирует «монохронность/полихронность» Холла.

Такое пересечение не случайно. Оно обусловлено тем, что, как уже говорилось выше, в основе многих типологий лежат одни и те же теоретические подходы. Кроме того, при разработке конкретных индексов использовались многие вопросы классических социально-

психологических тестов (в частности, Массачусетского многопрофильного личностного теста – ММРІ).

Частичное дублирование и пересечение многих параметров, используемых при типологии культур, говорят о том, что теория типологии культур находится в самом начале разработки. В частности, чрезвычайно важным является вопрос о том, как можно избежать «навязывания» различным культурам стандартов, рожденных в умах европейских и американских социологов и антропологов? Один из способов решения этой задачи состоит в том, чтобы перейти от попыток априорного выделения «сквозных» параметров культуры к парным межкультурным сравнениям. В этом отношении представляется весьма интересным подход российского исследователя Т. Емельяненко [36; 37]. Напомним также, что эту задачу пытался решить Ч. Осгуд (см. п. 1.2.10). Принятый автором «индуктивно-дедуктивный» подход на начальных этапах межкультурного исследования дает более интересные практические результаты, чем попытки выявить универсальные переменные. Такой подход делает результаты исследования интересными и доступными для предпринимателей. В методологическом отношении парные сравнения позволяют избегать неоправданных обобщений и с трудом интерпретируемых результатов. Насколько нам известно, в отечественной практике – это один из первых опытов проведения сравнительного монографического исследования, основанного на включенном наблюдении (автор несколько лет проработала в американских фирмах на территории США) и глубинном интервью.

6.2. Система индикаторов Г. Хофштеда

Рассмотрим более подробно методику построения шкал культурных различий на примере самого популярного в современной науке подхода, разработанного Г. Хофшtedом. Вопреки распространенному мнению, выделение Хофшtedом основных параметров культуры не было результатом формальной процедуры факторного анализа. Принципы классификации культур были определены им предварительно, на основе теоретического анализа, предпринятого другими авторами. Вопросы, включенные в первоначальный вариант анкеты, также отчасти были взяты из исследований, проводившихся ранее. Факторный анализ позволил подтвердить, что первоначальная гипотеза была в целом верна.

Факторный анализ, осуществленный Г. Хофшtedом, основывался на подходе, который он сам назвал «экологическим». При этом под-

ходе в качестве единицы анализа рассматривались *не отдельные индивиды, а целые культуры*, которые были представлены совокупностью респондентов, работающих в пределах филиалов компании в отдельно взятой стране. Исходными переменными, на которых строилась матрица для факторного анализа, были *средние значения* каждого индикатора. Например, в анкету был включен вопрос:

«Как часто, на ваш взгляд, работники боятся выражать несогласие с позицией руководства?»

1. Очень часто.
2. Часто.
3. Иногда.
4. Редко.
5. Очень редко».

Каждому варианту ответа приписывалось число, соответствующее его модальности (например, 1 – очень часто, 5 – очень редко). Для всех сотрудников, опрошенных в одной стране, вычислялось среднее значение по данному индикатору. По мнению Хофшtedа, в культурах с высокой дистанцией власти значение этой средней должно быть высоким (например, 4,6). Низкая дистанция власти может характеризоваться низким значением средней (например, 2,3).

Первоначально для кросс-культурного анализа был составлен набор из 63 вопросов. Он включал вопросы об удовлетворенности различными аспектами трудовой ситуации, о личных целях и убеждениях человека. Небольшой блок (4 вопроса) касался демографических характеристик респондента [131, 66].

Для построения индикаторов использовались далеко не все вопросы, отобранные на первоначальном этапе. Во-первых, в части стран примерно через три года проводилось повторное исследование. Около 2/3 сотрудников были опрошены заново; остальные опрашивались впервые. По большинству индикаторов были получены показатели, очень близкие к первоначальным значениям. Отдельные индикаторы дали очень неустойчивые результаты, они были исключены из дальнейшего анализа. Во-вторых, использовались индикаторы, имеющие наибольшую факторную нагрузку.

В результате всех перечисленных процедур, факторному анализу подверглась матрица, описывающая 40 культур по 32 параметрам (индикаторам). Факторный анализ по методу «варимакса» после вращения позволил выявить три фактора, объяснявших 49% всей вариации.

1) Фактор 1 (24%) объединил показатели, отражающие уровень индивидуализма и дистанцию власти. Г. Хофшted считал важным

различать эти два аспекта культуры и поэтому сохранил два отдельных индекса. По этой причине в приводимых им результатах исследований наблюдается очень сильная корреляция между уровнем индивидуализма и дистанцией власти: чем *выше* уровень индивидуализма, тем, при прочих равных условиях, *ниже* дистанция власти.

2) Фактор 2 (13%) – маскулинность/феминность.

3) Фактор 3 (12%) – избегание неопределенности.

Каждый из перечисленных факторов объединял более 10 индикаторов. Построение индексов на основании такого большого количества индикаторов нецелесообразно, поэтому Г. Хофштед использовал только часть индикаторов, имевших, как уже говорилось, максимальную факторную нагрузку.

Индексы дистанции власти и избегания неопределенности строились на основе простых арифметических операций со средними значениями выбранных индикаторов.

Так, индекс дистанции власти (Power Distance Index – PDI) строился на основе трех вопросов.

А. Как часто, на ваш взгляд, работники боятся выражать несогласие с позицией руководства? (1 – очень часто; 5 – очень редко).

В. К какому типу больше всего тяготеет ваш реальный начальник? (1 – автократический; 2 – патерналистский; 3 – консультативный; 4 – демократический). В анкете Хофштеда эти типы описываются подробно.

Тун 1. Решения принимает самостоятельно и доносит их до своих подчиненных в виде приказа. Ожидает от подчиненных безоговорочного выполнения поставленных задач.

Тун 2. Решения принимает самостоятельно, но пытается донести до подчиненных причины принятия той или иной позиции. В случае возникновения вопросов отвечает на них.

Тун 3. Советуется с подчиненными, прежде чем прийти к тому или иному решению. Прислушивается к советам и лишь потом выносит решение. Ожидает лояльности со стороны работников к своей позиции, независимо от того, учтено ли мнение подчиненных или нет.

Тун 4. Собирает собрание, когда необходимо принять важное решение. Выносит проблему на обсуждение и пытается достичь консенсуса. Если взаимопонимание достигнуто и выбран всех устраивающий вариант, то он и берется в качестве решения. Если достичь консенсуса не удастся, то он принимает решения единолично.

С. Согласно приведенным описаниям четырех типов управленца, пожалуйста, выберите один, под начальством которого вы предпочли бы работать? (см. вопрос В).

Индекс дистанции власти вычислялся по формуле:

$$PDI = 135 - 25 \times A' + B' - C'$$

где A' – среднее значение по вопросу А;

B – доля сотрудников, считающих, что их начальник придерживается автократического или патерналистского типа управления;

C – доля сотрудников, предпочитающих тип консультативного начальника всем другим (то есть авторитарному, патерналистскому и демократическому).

Коэффициенты (135) и (25) подобраны эмпирическим путем с тем, чтобы вес вопроса А был достаточно большим, а значения индекса дистанции власти колебались примерно в пределах от 0 до 100. На самом деле, теоретически возможное минимальное значение индекса составляет (-90), а максимальное – (+210). Таким образом, если сотрудники, по мнению опрошенных, часто боятся выражать несогласие с начальством, руководство осуществляется на принципах патернализма или авторитаризма и лишь незначительное количество сотрудников предпочитает консультативный стиль управления, то показатель дистанции власти будет большим. Например, если среднее значение по вопросу А составляет 1,5, и 60% ответивших считают своего начальника автократом или патерналистом и лишь 20% предпочитают, чтобы он советовался с коллективом по важным вопросам, то значение индекса будет: $135 - 25 \times 1,5 + 60 - 20 = 137,5$, что говорит о чрезвычайно высокой дистанции власти.

Аналогичным образом вычисляется и индекс избегания неопределенности:

$$UAI = 300 - 30 \times A' - B - 40C'$$

Он базируется на следующих вопросах.

A' – Степень согласия с суждением, что «правила компании должны быть нерушимыми, даже если они, по мнению работника, не соответствуют интересам компании» (1 – не согласен; 5 – полностью согласен) – среднее значение.

B – Доля ответивших, что они могут покинуть компанию в течение ближайших 5 лет.

C' – Среднее значение ответа на вопрос: «Как часто Вы нервничаете или испытываете напряжение на работе?» (1 – очень часто; 5 – никогда).

Несколько иначе, чем два индекса, рассмотренных выше, формировались показатели индивидуализма и маскулинности. В основную анкету исследования был включен блок из 14 суждений, отражающих важные «трудовые» ценности. Эти суждения, так же, как и многие другие вопросы анкеты, не были изобретены Хофштедом. Он ис-

пользовал готовые шкалы, многократно апробированные исследователями в США и других странах (Таблица 6.1).

Таблица 6.1

Индикаторы переменных «Индивидуализм» и «Маскулинность»

Индексы	Насколько для Вас важно следующее?	Важнее всего	Почти не важно	Факторн. нагрузки	Средние (Сергеев)
IND	Иметь работу, которая оставляла бы достаточно времени на семью и досуг?	1	5	+86	2,5
IND	Обладать достаточной свободой, для того чтобы внедрить и практиковать свой подход к работе?	1	5	+49	2,5
IND	Работать в условиях конкуренции, выполнять работу, которая бы позволяла самореализовываться?	1	5	+46	2,5
IND	Использовать свои навыки и умения в полной мере?	1	5	-63	3,0
IND	Работать в комфортных условиях (хорошая вентиляция и освещение, хорошо оборудованное рабочее место)?	1	5	-69	2,8
IND	Иметь возможность улучшать свои навыки и получать новые знания?	1	5	-82	3,0
MAS	Иметь хорошие отношения с руководством?	1	5	+69	2,8
MAS	Работать с людьми, умеющими сотрудничать?	1	5	+69	2,9
MAS	Жить в местности, которая бы нравилась Вам и Вашей семье?	1	5	+59	2,5
MAS	Быть уверенным, что проработаете в Вашей компании так долго, как пожелаете?	1	5	+48	2,8
MAS	Работать в условиях конкуренции, выполнять работу, которая бы позволяла самореализовываться?	1	5	-54	2,2
MAS	Иметь возможность для повышения, продвижения по служебной лестнице?	1	5	-56	2,3
MAS	Получать заслуженные похвалы за хорошо сделанную работу?	1	5	-59	2,2
MAS	Иметь возможность хорошо зарабатывать?	1	5	-70	2,9
—	Иметь социальный пакет?	1	5	-	-

В результате факторного анализа были выделены два фактора, которым Хофштед и дал названия «Индивидуализм» и «Маскулинность». Сам он подчеркивает, что данные факторы имеют смысл только при «экологическом» анализе, то есть при сравнении *обществ и культур*, и не могут использоваться (по крайней мере, без дополнительных исследований) для сравнения *индивидов*.

Используя эти индикаторы (6 и 8, соответственно), Г. Хофштед построил две шкалы (IND и MAS), имеющие значения от 0 до 100, на которых расположил все 40 стран. При этом один из индикаторов («иметь работу, которая позволяла бы самореализоваться») используется в обоих индексах, но с противоположным знаком, а индикатор «социальный пакет» не коррелировал ни с одним из двух факторов. В качестве основы при расчете индексов использовалось «факторное значение» каждой из стран, то есть суммарный балл каждой страны по всем признакам, нормированный средним квадратическим отклонением. Итоговый индекс «коллективизма» рассчитывался по следующей формуле:

$$IDV = 50 + 25 \times INV,$$

где INV – факторное значение для страны. Индекс маскулинности вычислялся по аналогичной методике.

Недостатком индексов индивидуализма и маскулинности является тот факт, что они «привязаны» к результатам исследования, проведенного Хофштедом в 1967–1973 годах, так как факторное значение страны («культуры») определяется по отношению к характеристикам распределения, полученным в ходе этого исследования (среднее значение фактора и его дисперсия). Поэтому при проведении расчетов по другим массивам приходится использовать условные средние величины факторных значений и дисперсии (или среднего квадратического отклонения).

Сам Хофштед не проводил исследования в России, поскольку в начале 70-х годов XX века отделения ИВМ в СССР не было. Тем не менее отдельные попытки в этом направлении предпринимались. Одна из первых принадлежала А. Наумову; однако в этом исследовании использовался метод экспертного опроса, так что исследование не может считаться опытом применения методики Хофштеда [75]. Известно также исследование, проведенное под руководством А.И. Пригожина [86]. К сожалению, нам не приходилось сталкиваться с публикацией конкретных результатов этого исследования.

В то же время некоторые отечественные исследования проводились по массивам, сопоставимым в качественном отношении с теми,

которые изучал Хофштед (напомним, что он опрашивал сотрудников IBM). Первой из известных публикаций, в которой использовались адаптированные шкалы Хофштеда, можно считать статью Е.Н. Даниловой и М.И. Тарарухиной, подготовленную по материалам исследования под руководством В.А. Ядова и Дж. Дебарделебена, осуществленного в 2001–2003 годах [30]. Исследование было проведено на 4 промышленных предприятиях европейской части РФ среди всех профессиональных групп; всего было опрошено 518 человек.

Практически одновременно с данным опросом было проведено исследование дипломником ГУ-ВШЭ В.Сергеевым [92]. В качестве носителя деловой национальной культуры были выбраны сотрудники крупного полугосударственного учреждения г. Москвы. Всего было опрошено 136 человек. Кроме того, известна оценка характеристик российской деловой культуры, данная в середине 80-х годов самим Хофштемом по косвенным данным [75, 99].

Таблица 6.2

Значения индексов Хофштеда по России и некоторым другим странам

		Индивидуализм	Маскулинность	Избеган. неопред.	Дист. власти	Долгосрочность
Россия	Наумов	41	55	68	40	59
	Хофштед*	50	40	90	90	10
	Данилова	55	2	121	28	42
	Сергеев	40	28	107	56	-
США		91	62	46	40	29
Япония		46	95	92	54	80
Китай		20	50	60	80	118
Франция		71	43	86	68	30
Германия		67	66	65	35	31

Сама по себе фиксация культурных различий – лишь первый этап на пути изучения культурного многообразия мира. Для того чтобы эта картина стала полной, необходимо ответить на ряд вопросов.

Во-первых, насколько гомогенна (или наоборот, гетерогенна) культура той или иной социальной общности (в частности, этноса или нации). Действительно, за сходными показателями коллективиз-

* Оценка по статистическим источникам и материалам близких по содержанию исследований.

ма или избегания неопределенности в двух разных культурах могут скрываться принципиальные различия структуры общностей – носителей культуры. Например, большинство представителей данной культуры может разделять сходные установки на шкале коллективизма; с другой стороны, ответы по отдельным признакам могут быть поляризованы. Очевидно, что эти две ситуации будут отражать совершенно разные характеристики культуры. Так, и «начальники», и «подчиненные» могут быть умеренными коллективистами. Это даст средний уровень индекса коллективизма (например, 50). То же самое значение индекса может получиться и при совершенно ином распределении установок; например, когда часть популяции (высший и средний класс) разделяют в основном индивидуалистические ценности, а остальная часть (низший класс) – коллективистские. Такая ситуация более чем реальна (и, скорее всего, наблюдается в России). В то же время в большинстве известных исследований национальные культуры рассматриваются как гомогенные, то есть предполагается, что разные слои общества ориентированы примерно одинаковым образом. В исследовании самого Г. Хофштеда анализировалось распределение некоторых из выделенных им параметров (например, индекса дистанции власти – PDI) по полу и характеру занятости в IBM, однако изучение гомогенности культуры по материалам одной компании явно недостаточно.

Во-вторых, показателем гомогенности культуры является наличие дополняющих и конкурирующих систем ценностей («принцип дополнительности»). В одних и тех же общностях могут действовать две и более системы ценностей, и многие люди будут придерживаться «двойных стандартов». Так, например, в спорте часто бывает, что официальная система ценностей опирается на принципы «fair play», а подспудно в командах действует ценность «победы любой ценой». И спортом дело не ограничивается...

В-третьих, открытым остается вопрос об устойчивости культурных норм. Результаты, полученные Хофштемом и другими авторами, затрагивают в основном одну временную точку, либо близкие во времени точки. Исследования, посвященные динамике культурных ценностей, насчитываются единицами (см., например: [56; 59]). Между тем наибольший интерес в современном мире представляет как раз динамика культуры.

Несмотря на то, что в изучении культурного многообразия человечества много неразрешенных проблем, можно утверждать, что в целом рассмотренные выше типологии отражают реальные особенности национальных культур. Об этом говорит, например, тот

факт, что результаты, полученные разными авторами, с использованием разных методик и подходов, в целом совпадают друг с другом. В то же время имеющиеся расхождения между результатами отдельных исследований сами по себе ставят перед антропологами новые задачи.

Наконец, исследования культурной специфики не могут считаться полноценными, если не найдено объяснение культурным различиям. Попытки поиска таких объяснений содержатся во многих работах. Однако ни одну из них нельзя назвать вполне удовлетворительной. Полное объяснение должно включать два элемента:

- исторический – какими обстоятельствами в истории этноса вызвана та или иная особенность культуры;
- функциональный – почему данная особенность сохраняется в современных условиях и какую социальную функцию она играет?

Поскольку освещение роли этих факторов – задача для будущих исследований, в данном разделе мы ограничимся некоторыми примерами влияния исторического опыта на современную культуру. Анализ функциональной нагрузки элементов культуры выходит за рамки данного пособия.

В разделах, посвященных городским и сельским общностям аграрного и раннего индустриального общества (главы 3, 4), мы подчеркнули некоторые важнейшие особенности каждой цивилизации, которые оказали наибольшее влияние на современные особенности деловой культуры.

Напомним, что к историческим факторам, с помощью которых объясняют многообразие культур, относятся:

- своеобразии природной среды, в которой формируется культура;
- способ производства – соотношение производительных сил (орудий труда) и производственных отношений;
- историческая специфика формирования, опыт взаимодействия с другими культурами;
- стадия развития, на которой находится та или иная культура.

Так, относительно *дистанции власти* можно отметить два важных факта. Во многих исследованиях зафиксирована более низкая дистанция власти в большинстве европейских стран, США и Израиле по сравнению со странами Юго-Восточной Азии и другими неевропейскими странами. Среди европейских стран существует значительная разница по этому показателю между культурами Средиземноморского бассейна (Италией, Францией, Испанией), в которых преобладают языки латинской языковой группы, и культурами Северной

Европы, носители которых говорят в основном на языках германской группы. В южных странах дистанция власти гораздо выше, чем в северных. По мнению Хофштеда, высокая централизация власти и развитие законодательства в Римской империи повлияли на сохранение значительной дистанции власти у современных романоязычных народов (испанцы, португальцы, итальянцы, французы). Наоборот, при формировании государств в германоязычных странах (Великобритания, Германия, большинство скандинавских стран) большую роль играло традиционное общинное право, и поэтому исторически не создавалось сильной централизованной власти, что проявляется в низкой дистанции власти в настоящее время. Соглашаясь с этим положением Хофштеда, можно добавить, что промежуточным механизмом, обеспечившим различие в уровне дистанции власти, явилось различие в механизмах формирования городской власти на севере и юге Европы в позднем Средневековье (см. § 4.3). По мнению М. Вебера, в городах Южной Европы (Италии, Греции, Испании) сложились более авторитарные режимы, чем на Севере. Это связано с тем, что в южных странах городская элита слилась с земельной аристократией и тем самым противопоставила себя рядовым горожанам, в то время как в Германии, Голландии, отчасти – в Великобритании городские элиты значительно дольше противопоставляли себя лендлордам. Это историческое различие, возможно, оказало более сильное влияние на современную дистанцию власти, чем более отдаленные времена Римской Империи. Хотя не исключено, что процессы, протекавшие в Средневековье, были обусловлены традициями римских времен.

Сравнительно низкая дистанция власти в США и Канаде, по мнению Хофштеда, также была вызвана влиянием различий в традициях законодательства между Северной и Южной Европой. В XVIII–XIX веках земельные наделы в средиземноморских регионах чаще делились между всеми наследниками, а в прибалтийских странах и Великобритании – переходили к старшему сыну (майорат). Это способствовало формированию городов, куда уходили младшие наследники, не получавшие земли. В сочетании с более высоким естественным приростом населения *северных* стран это вело к повышенной миграции в Америку именно граждан Голландии, Англии, Ирландии, что и сформировало изначально культуру США и Канады [131, 127–129].

Высокая дистанция власти в странах Юго-Восточной Азии объясняется тем, что в течение столетий там господствовала концепция конфуцианства, предполагающая безусловное подчинение вышестоя-

щему (или старшему) не из страха, а из необходимости поддержания общественного порядка (п. 3.4.1).

Что касается *избегания неопределенности*, Хофштед связывает его уровень в той или иной культуре с тем, какую роль в ней играл формальный социальный контроль по сравнению с контролем неформальным. Прежде всего, это касается развития системы законодательства. Так, Хофштед утверждает, что традиции главенства формального закона по сравнению с обычным правом наиболее сильны в Европе именно в южных странах ввиду сохранения традиций Римской империи. Наоборот, германоязычные страны в большей степени сохраняют традиции неформального «общинного» контроля. Поэтому высокий уровень избегания неопределенности преобладает именно в странах, прилегающих к Средиземному морю. Наоборот, в североевропейских странах формальное законодательство и поныне играет относительно меньшую роль, чем нормы обычного права [131, 179–181].

Историческое объяснение, данное Г. Хофштедом внутриевропейским различиям в уровне избегания неопределенности, слабо согласуется с моделями других авторов. Так, Э. Холл и Р. Льюис, разработавшие концепцию монохромных/полихромных (моноактивных/полиактивных) культур, считали, что именно для деловых кругов *латинских* стран характерны нормы работы в ситуациях информационной неопределенности и постоянного изменения ранее намеченных планов. Ответ на вопрос, как соотносится избегание неопределенности по Хофштеду, с одной стороны, и монохромность/полихромность по Холлу–Льюису, с другой, – это задача для дальнейшего исследования. К тому же всему миру известны анекдоты про многочисленность и скрупулезность английских законов и немецких инструкций, регламентирующих буквально каждый элемент поведения.

Между странами Юго-Восточной Азии наблюдается существенное различие в уровне избегания неопределенности. В Японии этот показатель достаточно высок, в то время как в Китае значительно ниже. Напомним, что в Китае традиционно была слабо развита система законодательства. Привычка к изменчивости и неопределенности – одна из неотъемлемых черт китайской культуры, заложенная всей историей ее формирования (см. п. 3.4.1). Социальная структура японского общества и соответствующие ей элементы культуры значительно отличались от китайских. Центральная власть в Японии всегда имела большее значение, чем в Китае. Во-первых, это было связано с тем, что территория и население Японии значительно меньше, чем Китая; соответственно на этой территории легче было установить централизованную власть. Во-вторых, Япония – остров, куда

бежали маргиналы из Китая и Кореи. Убежать с этого острова было некуда. В-третьих, в Японии сложилось сословие самураев, составлявшее в течение столетий до 20% всего населения. Можно возразить, что по этим показателям Япония напоминает Австралию, где тем не менее не сложилось цивилизации с высокой дистанцией власти. Но на эти две островные территории бежали и выслались люди из разных цивилизаций, с разными традициями. Если бы Японию населяли выходцы их Англии, Шотландии, Ирландии и Голландии, там тоже, вероятно, сложилось бы общество другого типа. Видимо, в изолированных переселенческих культурах усиливаются некоторые черты культур-доноров.

Одним из наиболее проблемных измерений, предложенных Хофштедом, является *коллективизм/индивидуализм*. Именно это измерение в конечном итоге, сознательно или неосознанно, рассматривалось большинством авторов в качестве признака, отличающего «западные» культуры от «восточных». По традиции это различие объясняется тем, что западные общества атомизированы; человек в них представляет, прежде всего, себя самого и свою нуклеарную семью, в то время как в восточных обществах сохранилась расширенная семья как один из главных элементов социальной структуры общества. Отношение к своему клану, большой семье, характерное для восточных обществ (например, для японского и китайского), переносится и на отношение к фирме.

Это объяснение согласуется с результатами историко-социологических исследований, проведенных представителями Школы Анналов и их последователями (см. главу 3; § 8.3). В частности, формирование европейского индивидуализма объясняется особенностями феодальных отношений и равнинным характером аграрной цивилизации. Напомним, что, по мнению Ж. Ле Гоффа, индивидуализм, характерный для европейских народов, сформировался в Средние века, когда каждый конкретный домохозяин мог находиться в подчинении сразу у нескольких суверенов и вынужден был ориентироваться самостоятельно, полагаясь только на свои силы. В отличие от этого, в Китае каждый человек воспринимался прежде всего как член клана (цзу); кроме того, высшая власть была более стабильна и принадлежала императору. Европейский абсолютизм сложился достаточно поздно и просуществовал недолго.

В то же время в последние годы появился ряд исследований, которые демонстрируют многообразие форм проявления коллективизма. Показано, в частности, что и в Европе коллективизм («корпоративизм») является важным элементом культуры. Таким образом,

не существует единого «коллективизма»; в каждой цивилизации присутствует специфическая форма коллективизма. А.И. Пригожин выражает сомнение в устоявшемся представлении о различиях между европейской (голландской) культурой как индивидуалистической и русской (российской) как коллективистской. Опираясь на результаты собственных исследований и наблюдений, он пишет: «...Мы имеем дело не столько с различием между индивидуализмом и коллективизмом, сколько между коллективизмом как средством мобилизации человеческих ресурсов организации через систему участия, с одной стороны, и коллективизмом как средством социального контроля над персоналом – с другой» [86, 75].

Существовал в России и другой коллективизм. Для русских еще недавно была характерна такая черта, как «артельность» – способность создавать временные коллективы для решения конкретной задачи, при равном распределении заработка, с учетом только количества отработанных дней, но без учета квалификации и формальной роли в коллективе. Именно так работали артели строителей, а в советские времена – студенческие стройотряды и бригады шабашников. Такая форма оплаты позволяла избегать конфликтов внутри коллектива. Тому, кто внимательно прочитал предыдущие разделы нашей книги, нетрудно увидеть исторические корни артельной традиции. Она выросла из обычая *помочей*. Обезземеливание крестьян приводило к тому, что они уходили на заработки «на сторону», сохраняя в своих артелях привычные для них принципы общинности.

Коллективизм культур Юго-Восточной Азии, видимо, принципиально отличается как от российского, так и от европейского коллективизма. Так, например, для китайца «коллективизм» – это приверженность группам, к которым он принадлежит по рождению (государство, этнос и клан). В иноэтническом коллективе он может вести себя как крайний индивидуалист. Для европейца коллективизм – это приверженность той конкретной фирме, в которой он сейчас работает. «Дух корпоративизма» не будет распространяться им на человека той же национальности и даже родственника, не попадающего в рамки «корпоративной культуры». В ранних работах Г. Хофштед приходил к выводу о существовании тесной корреляции между уровнем индивидуализма и уровнем экономического развития общества. Однако бурное экономическое развитие стран Юго-Восточной Азии, прежде всего, Китая, заставили его уже через несколько лет пересмотреть эту позицию [112, 322, 328].

В то же время, система ценностей китайского общества в последние десятилетия также не остается неизменной. Опрос, проведенный

среди городского и сельского населения Китая в начале 90-х годов XX века показал, что, хотя система ценностей меняется, это изменение нельзя однозначно считать движением в сторону «запада». В ходе опроса было предложено оценить, какие из 18 традиционных конфуцианских ценностей китайцы считают целесообразным сохранить, а какие, на их взгляд, мешают в современной жизни. Так, в числе устаревших были указаны такие ценности, как «дом, полный детей и внуков», приоритет крестьянина над купцом, социальное разделение мужчин и женщин. Зато ценностями, полезными и достойными сохранения, названы прилежание и бережливость, подчинение авторитету, лояльность и поддержка государства, стремление к гармонии, уступчивость и толерантность, уважение к давнему историческому наследию и другие элементы традиции [133, 228–230].

Наибольшие трудности вызвала у Хофштеда попытка исторической интерпретации такой переменной, как «*маскулинность / феминность*». Он связывает указанное различие между культурами с традиционным разделением социальных ролей в различных обществах. В обществах Северной Европы, прежде всего, Балтийского бассейна, мужчины издавна уходили в дальний промысел, и весь груз управления хозяйством падал на женщин. Отсюда высокий социальный статус женщины. Наоборот, в южных регионах Европы, так же, как во многих странах Азии, именно мужчина был реальным хозяином дома. Исключение составляет лишь Иран, чему Хофштед не находит удовлетворительного объяснения.

Можно привести и другие примеры влияния исторического прошлого на современную национальную культуру. Так, циклическое восприятие времени в реактивной культуре Китая во многом объясняется историей китайских династий. В отличие от Европы, здесь тысячелетиями не происходило смены принципов правления. Менялись династии, но каждая следующая повторяла политические и экономические шаги предыдущей.

6.3. Экономическая культура российского общества в XX веке. Традиции и динамика

6.3.1. Отношение к прошлому как критерий успешности общества

Проблемы динамики культуры российского общества в XX веке очень многоплановы; их невозможно охватить в одном разделе учебного пособия. Выделим, поэтому, только наиболее важные моменты, сосредоточившись на сюжетах, обсуждавшихся в предыдущей главе,

посвященной проблемам глобализации. Напомним, что при социологическом анализе культуры (в том числе экономической и деловой) необходимо выявить три аспекта:

- 1) содержание норм, ценностей и других элементов культуры;
- 2) структуру социума по отношению к этим ценностям – насколько гомогенно распределены эти нормы и ценности в разных слоях;
- 3) устойчивость системы базовых ценностей.

Необходимым, *хотя и не достаточным*, условием экономической и социальной успешности цивилизации является наличие *консенсуса по основным базовым ценностям*. Невозможно развивать эффективное сообщество, в котором разные слои населения придерживаются диаметрально противоположных систем *базовых* ценностей. Об этом говорят примеры сообществ, добившихся значительных успехов на арене мировой истории (США XX века, Китай конца XX века, евреи в Европе и Америке XVI–XX веков). Одной из причин (хотя далеко не единственной) социального и экономического обвала СССР и России в 80–90-х годах XX века было именно отсутствие консенсуса по базовым ценностям. Дело не только в том, что новые лидеры и основная масса населения по-разному понимали цели деятельности всего общества и отдельных его членов, а также средства, с помощью которых эти цели могут достигаться (терминальные и инструментальные ценности). Дело в том, что и среди основной массы населения не было консенсуса. Различия по отношению к этим ценностям далеко не всегда проходили по границам социальных слоев. Сторонники «вестернизации» российского общества, так же как и ее противники, находились и среди политической элиты, и среди простых инженеров.

Гомогенность ценностно-нормативной структуры связана с ее устойчивостью во времени. Любое сообщество меняет систему ценностей и норм – это необходимо для адаптации к постоянно меняющимся условиям. Средневековый китаец и современный китайский бизнесмен, еврейский купец XVII века и интеллектuala века XX во многом различались в культурном отношении. Однако, если бы эти люди, разделенные веками, встретились друг с другом, то они, несомненно, нашли бы много общего в своих взглядах на мир. Оба китаец были бы согласны, что учение Конфуция верно в своих основных положениях и что система иероглифов – наилучшая система письма. Два еврея обнаружили бы, что они могут изъясняться на идиш (варианте немецкого языка) и знают несколько десятков слов на так называемом «древнееврейском» (а точнее – арамейском) языке, на котором написана Тора. Кроме того, они не усомнились бы в

важности ряда этических положений и символов, на которых базируется еврейская культура.

Если бы встретились два русских, разделенных всего одним столетием (например, 1897 и 2005 годов), то для них было бы трудно понять друг друга, хотя язык остался все тем же, а времени прошло не так уж много. Действительно, за 108 лет сменилось как минимум 5 политических режимов, каждый из которых объявлял предыдущий режим несостоятельным и антинародным. Вместе с режимами менялись и многие базовые ценности, которые активно поддерживались значительной частью населения. Монархизм и православие рубежа XIX и XX веков были радостно отвергнуты массами сначала в пользу «демократических» правительств 1917 года, а затем, после непродолжительной Гражданской войны, в пользу строительства социализма. Авторитет Сталина был непререкаем для абсолютного большинства населения. Те, кто утверждает, что в те времена все держалось исключительно на страхе, безусловно, искажает историю.

Потребовалось всего несколько лет критики, и значительная часть населения искренно поверила, что именно кумир недавнего прошлого – Сталин – и никто другой виноват во всем. В чем – «во всем», особо не разбирались. Просто – во всем!

Прошло всего несколько десятилетий, и вдруг оказалось, что критики Сталина тоже навязывали народу ошибочную систему ценностей, и необходимо отказаться от всех идеалов недавнего прошлого и срочно сотворить двух новых идолов: «рынок» и «демократию». Что это такое – никто толком не знал, но все дружно приветствовали. Многим еще памятна радостная толпа 1991 года. Всего два–три года назад эти же толпы часами простаивали в очереди, чтобы попасть в мавзолей Ленина, а теперь всерьез стал вопрос не просто о ликвидации мавзолея, но и забвении всего, что было позитивного в эпоху строительства социализма. И значительная часть народа радостно поддержала это начинание.

Через непродолжительный промежуток времени 90 % участников этих митингов оказались либо без денег, либо без работы, либо без профессии, либо без всего этого вместе взятого. Остальные 10 %, не создавая ничего нового, активно крушили все созданное прошлыми поколениями, и распродавали по дешевке, сетуя на их (прошлых поколений) непродуктивность и неумение жить. И тут снова пришло время коренным образом, в шестой раз за столетие, пересмотреть всю систему базовых ценностей.

Таким образом, в менталитете среднего россиянина вся история XX века сводится к двум тезисам.

1) «Народ» не виноват ни в чем, во всем виновато начальство.

2) Пусть кто-нибудь подберет для России хорошего начальника, который будет о ней заботиться и кормить. Мы, в свою очередь, готовы отбросить любую систему базовых ценностей и подвергнуть критике прошлых лидеров и все, сделанное прошлыми поколениями собственного народа, не учитывая конкретных обстоятельств, в которых это происходило.

Российское общество не делится на «сталинистов» и «демократов». Российское общество делится на тех, кто хочет понять историю собственного народа и уважать ее, какого бы периода истории это ни касалось, и на тех, кто готов отречься от всего, если в данный момент власть имущие призывают их это сделать. В этом отношении между радикальными «сталинистами» и радикальными «либералами» нет принципиальной разницы.

Что отличает успешные сообщества от менее успешных? Отнюдь не ориентация на «рыночные» или «нерыночные» ценности. В конце концов – рынок, как и любые другие способы распределения продукта, – всего лишь инструмент. А инструмент надо использовать всякий раз тот, который необходим для решения конкретных задач в конкретных ситуациях. Можно без рынка обеспечить благосостояние народа? Нельзя. А можно ли, опираясь на рыночные механизмы, выиграть Вторую мировую войну? Тоже нельзя.

Успешные сообщества от неуспешных отличает, прежде всего, умение накапливать коллективный опыт и передавать его из поколения в поколение; приспосабливаться к новым условиям, не теряя групповой идентичности и базовых ценностей. Другими словами, их различает «культура» и «бескультурие». Причем это различие коренится не в политических властителях и не в «интеллигенции» (вернее, не только в них), а в среде *народных масс*. Еще К. Маркс говорил, что неуважение к своему прошлому – это признак варварства.

Существует точка зрения, что ценности российского общества меняются «слишком медленно» [59, 149]. Такое суждение говорит скорее о ценностных установках самих авторов, чем о реальных темпах изменения культурных ценностей. Исследования Римского клуба и ряд более поздних проектов ставят под сомнение, что «западные» ценности могут быть универсальными в масштабах всего человечества.

Отметим, что высокий динамизм ценностей – это «палка о двух концах». Экономическое и социальное развитие России невозможно без выработки ценностей, свойственных интенсивным культурам. В то же время, как показал еще Э. Дюркгейм, слишком резкие «скач-

ки» в системе ценностей приводят к аномии. Кроме того, опыт наиболее успешных культур показывает, что *устойчивость ядра базовых ценностей* является фактором успеха в условиях глобализации (см. главы 5, 7). В первую очередь, это относится к терминальным ценностям и «ценностям идентификации», то есть к оценке индивидом своей принадлежности к общности и роли этой общности в истории.

Поэтому важнейшей задачей современных общественных наук в России является не заимствование концепций и моделей, а осмысление исторического опыта собственной страны. Знать теории, созданные в мировой социологии, безусловно, надо, поскольку среди их авторов много выдающихся людей. С другой стороны, нельзя забывать, что некоторые из концепций носят скорее идеологический, чем научный характер. Особенно ярко это проявляется, когда в таких концепциях трактуется история стран, не входящих в «золотой миллиард», в частности, история России и СССР. Задача антропологии в изучении современной России состоит в том, чтобы показать, как культура прошлого влияла на современность. «Современность» при этом не должна рассматриваться статично. Любая современность достаточно быстро становится «прошлым». Так, для строителей социализма 30–50-х годов XX века «прошлым» была полуобщинная Россия конца XIX – начала XX века. Без знания особенностей социального механизма русской передельной общины нельзя понять того, почему массой российского населения, никогда не читавшего Маркса и даже Ленина, так легко была воспринята сталинская модель социализма и коммунизма. Эта модель имела очень мало общего с тем, о чем писал Маркс и Ленин. Имя Маркса скорее использовалось в качестве идеологического знамени, чем в качестве реального «руководства к действию».

Общество не стояло на месте. Уже в недрах социалистического общества произошло разложение общинной идеологии. Оно не могло не произойти, поскольку такая идеология не соответствовала масштабам общества, его экономики и вызовам истории в лице технического и экономического прогресса других стран. Поэтому когда в наше время ссылаются на «общинность» и «соборность» как неотъемлемые черты русской национальной психологии, необходимо отметить, что это наследие не вчерашнего, а позавчерашнего дня. К тому же, как мы показали в главе 3, нельзя идеализировать русскую передельную общину и отрывать ее культуру от самой общины. У общины были одни задачи, у современного российского общества – совсем другие. Во-первых, необходимо специально исследовать, возможно ли решать эти новые задачи с помощью *части* старых

инструментов. Во-вторых, для подавляющего большинства российского населения общинные ценности остались в прошлом. Об этом можно сожалеть, но этого нельзя не учитывать.

Рассматривая динамику экономической культуры населения России, и, прежде всего, русского этноса в XX веке, мы будем исходить из следующих предпосылок.

1) В периоды революционных переворотов происходят изменения экономической и политической структуры общества. Эти изменения не произвольны. С одной стороны, они должны соответствовать новой ситуации (например, исчерпанию резервов экстенсивного развития или военным и экономическим угрозам со стороны других государств). С другой стороны, они должны опираться на некоторые базовые ценности основной части населения.

2) Базовые культурные ценности населения никогда не меняются сами по себе, под влиянием «внутренних тенденций развития культуры». Они подчиняются принципу инерции и изменяются только под давлением обстоятельств. Одним из таких обстоятельств может быть разрушение тех социальных общностей, которые были их носителями. Однако они могут изменяться и при сохранении таких общностей, хотя в этом случае изменение идет более медленно.

6.3.2. Культура периода строительства социализма

А) Основные этапы кризиса экстенсивной модели

Чтобы выявить особенности российской деловой и экономической культуры XX века, следует ответить на ряд вопросов. Главный из них – можно ли было в России начала XX века установить иной экономический и социальный порядок, чем тот, который был установлен в 20–30-е годы? Этот вопрос можно поставить и по-другому. Почему малочисленная и небогатая партия смогла в течение нескольких лет склонить на свою сторону значительную (если не большую) часть российского населения? Многочисленные «разоблачения» относительно источников финансирования большевиков будут выглядеть не столь убедительно, если рассмотреть этот вопрос на примере других партий. Практически все они имели тайные (и соответственно нелегальные) источники, в том числе и из казны враждебных государств.

Ответ может быть только один: победившая партия более четко, по сравнению с остальными партиями, представляла себе реальные тенденции развития тогдашнего российского общества и более гибко сумела использовать в своих интересах эти тенденции. В первую очередь, это касалось экономической культуры.

Разобьем наш вопрос на несколько подвопросов.

Было ли российское общество гомогенным в отношении экономической культуры на рубеже XIX и XX веков? Как мы показали выше (главы 3 и 4), небольшой слой российского общества (купцы, промышленники, сельские кулаки и часть среднего крестьянства, профессиональный рабочий класс) вполне адаптировались к развивающимся рынкам. Основная часть населения – нет.

Какой социальный слой доминировал в количественном отношении в населении России до 1917 года? Крестьяне – общинники и рабочие – отходники, не порвавшие окончательно с деревней. Они составляли не менее 85% тогдашнего российского населения. А уже в период «экстенсивной урбанизации» 30–60-х годов XX века этот слой общества, устремившийся в города, практически «смыл» все остальные субкультуры.

Мог ли этот слой быстро воспринять культуру «рынка и демократии», не покидая села? Безусловно, нет! И дело не только в том, что в подавляющем большинстве они были элементарно неграмотными. Они не смогли бы этого сделать, даже если бы все имели высшее образование. Наделы земли от поколения к поколению уменьшались из-за высокого естественного прироста населения (брутто-коэффициент естественного воспроизводства населения в начале XX века на территории европейской России вырос с 1,5 до 2,0). Урожайность вследствие низкого плодородия почв и примитивной агрокультуры не превышала «сам-3». Торговать было просто нечем.

Чтобы резко поднять урожайность, требовалось вложить огромные деньги в развитие сельского хозяйства. В этом случае многомиллионная масса избыточного сельского населения оказалась бы выброшенной в города. Во-первых, никто особенно, кроме очень ограниченного слоя кулаков, вкладывать деньги в сельское хозяйство не собирался. А во-вторых, чтобы принять как минимум 30–40 млн. бывших крестьян в города в течение 10–15 лет, нужна была целенаправленная государственная политика индустриализации. Такую политику ни один из элитных слоев тогдашнего российского общества проводить либо не мог, либо не хотел.

Единовременный, по историческим меркам, отток крестьян в города был неизбежен, поскольку наделы земли, доставшиеся после ее раздела «по справедливости» в 1918–1920 гг., были ничтожны по сравнению с тем, что было нужно крестьянину для простого воспроизводства, и дальше могли только уменьшаться, так как были исчерпаны ресурсы экстенсивного развития (новых земель). Чтобы поглотить этот поток мигрантов, необходим был курс на ускоренную индустриализацию общества.

Урбанизация и индустриализация должны были предотвратить и другую угрозу, нависшую над Россией. В 1915–1920 гг. уже стало ясно, что вслед за Первой Мировой войной неизбежно последует Вторая. Россия будет втянута в нее, независимо от ее политического строя. При той экономической политике, которую вели царские правительства на протяжении XIX – начала XX века, ее поражение и исчезновение с исторической арены были бы неизбежны. Напомним, что с 1814 по 1917 годы Россия выиграла военные кампании только против заведомо слабых противников – Турции, Ирана, государств Средней Азии. Да и то о победах можно было говорить с большой натяжкой.

Поэтому перед любой властью в России стояла бы «простая» (для понимания, но не для исполнения) задача – в течение нескольких лет найти средства для быстрой переброски избыточного сельского населения из села в город, обеспечив его при этом работой на предприятиях. В основном это должны были быть предприятия ВПК, хотя нельзя было забывать и про остальные отрасли.

Эту массу полуграмотного населения требовалось в кратчайшие сроки обучить так, чтобы они смогли работать на современном оборудовании. Кроме того, из них же должны быть сформированы кадры ученых, врачей, педагогов, управленцев, военных и т. д. Наконец, необходимо было избежать вспышек эпидемий, почти неизбежных на этапе экстенсивной урбанизации. Такую задачу должно было бы решать *любое* правительство, оказавшееся тогда у власти. Следовательно, и трудности, с которыми столкнулись большевики, встали бы перед любым другим правительством.

Одна из главных трудностей состояла в особенностях культуры и психологии того слоя мигрантов, на который приходилось опираться. Напомним, что в Европе *сначала* произошла культурная революция, а *затем* наступила эпоха промышленного переворота. Эта революция происходила в Европе на протяжении как минимум 200 лет (с XVI по XVIII век), и включала в себя, в том числе, и демографический переход. В России же из-за длительного периода экстенсивного развития, все составляющие перехода от аграрного общества к индустриальному должны были формироваться одновременно и в очень сжатые сроки (примерно с 1925 по 1940 гг.). Иначе не только Советского Союза, но и «коренной» российской цивилизации на Земле не осталось бы.

Кризис экстенсивной модели развития, ставший вместе с геополитическим вызовом истории причиной социальных потрясений России в XX веке, прошел несколько этапов.

На первом этапе – с конца XIX века примерно до 1925 года русский этнос исчерпал возможности дальнейшего экстенсивного освоения новых территорий. Напомним, что на эти годы приходится провал столыпинской политики переселения части крестьян из Центральной России в Сибирь. Две трети из уехавших крестьянских хозяйств вернулись в Европейскую часть страны в течение первых двух лет. Оставались лишь резервы «внутренней» колонизации, но они при крайне низкой урожайности и отсутствии инвестиций в сельское хозяйство были также ограничены. Этнос испытал своеобразный «культуршок», проявившийся как на индивидуальном, так и на групповом уровне.

Второй этап перехода от экстенсивной к интенсивной модели развития растянулся с начала XX века (примерно с 1925 года) до конца 80-х годов. Столкнувшись с необходимостью коренной перестройки, этнос на первом этапе вынужден придерживаться тех традиций, которые заложены в нем на момент начала кризиса. В технологическом отношении это проявилось в переходе от *экстенсивного* использования земли к *экстенсивному* использованию других природных ресурсов. В социальном отношении выражением инерции культуры явилось сохранение на более высоком уровне некоторых социальных черт, свойственных общине. Этот этап почти точно совпадает с периодом «строительства социализма». В ходе этого этапа, с одной стороны, наиболее ярко проявилось влияние общинной культуры на культуру общества; с другой стороны – именно в этот период развиваются процессы, которые демонстрируют несостоятельность общинной культуры в масштабах большого общества.

Во-первых, основой культуры общины является неформальный контроль над поведением индивида, в частности, над соблюдением им финансовых (налоговых) обязательств по отношению к общине. Осуществить неформальный контроль в масштабах большого общества просто невозможно ввиду его численности, поэтому он заменяется контролем формальным.

Во-вторых, вся экономическая система русской передельной общины была основана на производстве однородного продукта (чаще всего – зерна), и поэтому исключала рыночные отношения внутри общины. Более того, в русской передельной общине не всегда можно говорить и о дарообменных (реципрокных) отношениях, поскольку последние предполагают *парное* взаимодействие между индивидами или семьями. Помочи в русской передельной общине осуществлялись «всем миром» и не предполагали эквивалентного или квазиэквивалентного «отдара», характерного для дарообменных отношений.

Экономическое взаимодействие внутри общины имело скорее характер распределительных отношений, чем дарообмена. Дж. Дальтон рассматривал коллективный труд и распределительные отношения как форму реципрокных отношений, введя термин «генерализованная реципрокность» (см. п. 8.3.3). Мы же считаем, что такие отношения принципиально отличаются от «парной» реципрокности и поэтому должны быть выделены в особый класс (см. § 1.4) Экономика социализма в значительной степени воспроизводила эту схему, но она оказалась также несостоятельной в масштабах большого общества. История показала, что сложное общество, основанное на разделении труда, не может обходиться без рыночных отношений, прежде всего, в сфере потребления.

В-третьих, успех или неуспех большого общества, включенного в глобальные процессы, во многом определяется тем, как формируются элиты. Чтобы общество было конкурентоспособным в условиях глобализации, во главе его должны стоять наиболее дальновидные и энергичные люди. В условиях социализма, где принцип лояльности вышестоящему был основным «критерием отбора», любые «высочки» не поощрялись, как это и было принято в общине. Дело здесь не в «политике партии», а именно в «психологии широких народных масс», которая находила отражение в конкретных кадровых решениях на всех уровнях, от низовой парторганизации до ЦК. Конечно, параллельно действовала и противоположная тенденция – выдвижения наиболее достойных людей. Однако этот поток по мощности явно уступал противоположному, что в конечном итоге и привело к гибели российского социализма. В качестве иллюстрации можно прочитать блестящую повесть Ю. Полякова «Апофегей».

Таким образом, можно назвать по крайней мере четыре важнейших фактора, повлиявших на особенности экономической культуры русского этноса, а вместе с ним и всей российской цивилизации, в этот период.

1) Традиции общинной жизни.

2) Высокий уровень миграционной подвижности и ослабленный в связи с этим неформальный социальный контроль. Можно без преувеличения сказать, что в период 30–80-х годов почти каждая семья в той или иной степени участвовала в процессе миграции. Менталитет этого слоя, составлявшего в каждом поколении не менее 30–40%, во многом определил экономическую и политическую культуру всего русского общества.

3) Необходимость в исторически сжатые строки, не считаясь с потерями, создать мощный современный оборонительный комплекс.

4) Сохранение предпосылок экстенсивного развития в период индустриализации, что проявлялось в практической неограниченности использования естественных ресурсов, во многом определившем методы промышленного развития и организации труда в советском обществе.

Б) Особенности общей экономической культуры населения.

Рассмотрим некоторые черты культуры русского этноса периода «строительства социализма», которые в известной степени передавались и другим этносам, составлявшим данную цивилизацию.

Отношение к собственности. Экстенсивный характер русской цивилизации повлиял на формирование отношения к собственности, и в первую очередь, частной собственности.

Распад русской сельской общины не мог в одночасье изменить отношения бывших сельских жителей, вдруг оказавшихся горожанами, к собственности, тем более что альтернативного подхода, который в Европе веками формировался в недрах города, здесь не сложилось ввиду слабости городов как таковых (см. главы 3–4). Поэтому и в городах в 30-е годы необычайно вырос социальный слой, который не имел других представлений о собственности, кроме тех, которые достались ему в наследство от «исторических предков» – сельских общинников. Однако эта идеология не могла полностью копировать общинную идеологию хотя бы потому, что условия обитания изменились в корне. Прежде всего, была ликвидирована мелкая индивидуальная собственность на орудия производства, что неизбежно в условиях индустриального развития.

Затем бесследно исчезла общинная собственность, не получив своего суррогата-паллиатива в новой системе ценностей. И, наконец, прежняя помещичья и государева собственность воплотилась в «единой общенародной социалистической собственности». В этом состояла одна из главных причин краха идеи российского социализма. Выдвигая идею «общенародной собственности», ее авторы до какой-то степени надеялись, что она займет в повседневном сознании членов общества – бывших общинников – место общинной собственности, то есть того, что лично тебе не принадлежит, но в сохранении и развитии чего ты всемерно заинтересован. В реальности же социалистическая собственность в сознании заняла место не общинной, а помещичьей и государственной, а поэтому абсолютно была лишена в глазах большинства «новых горожан» какого-либо ореола сакральности. Вчерашнему общиннику сама идея о том, что украсть

у «хозяина» или у «казны» нехорошо, казалась абсурдом. Опасно – да, но не греховно. Это же не у соседа и не у общины!

Со стороны государственных и партийных органов предпринималась попытка добиться такого же отношения к социалистической собственности, как к общинной, у первого послереволюционного поколения, тех, кто воспитывался в конце 20-х – начале 30-х годов. При этом часто использовались репрессивные методы (знаменитые процессы о колосках). И по отношению к части молодежи это действительно удалось, что в конечном итоге и привело к двойным стандартам в отношении собственности и к конфликту ценностных нормативов.

В интенсивных культурах, независимо от того, на Западе они расположены или на Востоке, отношение к чужой (вернее, к не своей) собственности неизбежно носит более строгий и определенный характер. И вырабатывалось это отношение далеко не гуманными методами. Так, в Англии XVII в. посягательство на чужую частную собственность наказывалось весьма сурово, вплоть до публичной смертной казни, причем подвергались столь суровому наказанию не только взрослые, но и дети. В отношении норм межличностного общения Россия первой половины XX века переживала примерно тот же период, что и Англия XVII–XVIII веков.

Отношение к деньгам. Отсутствие развитого разделения труда, устоявшихся институтов частной собственности, наличие практически неограниченных природных, территориальных и людских ресурсов порождали и еще одну особенность российского менталитета, делавшую невозможным «введение» товарно-денежных отношений в России и СССР в целом в 20–30-е годы XX века. Эта черта – слабость принципа эквивалентного обмена в системе ценностей. Она делала невозможным развитие экономики в западноевропейском смысле. По определению: «Экономика – это исследование поведения людей в процессе производства, распределения и потребления материальных благ и услуг в мире ограниченных ресурсов». Представление о том, что «все имеет свою цену», может развиваться только в рамках интенсивной культуры, в той или иной степени ограниченной во всех основных ресурсах – и природных, и людских. Функционирование интенсивной культуры способствует развитию разделения труда и профессионализма. Это, в свою очередь, требует выработки адекватных механизмов, регулирующих отношения между профессиональными группами. Главным принципом такой регуляции является эквивалентность обмена продуктов труда, то есть рынка, охватываю-

щего все основные виды ресурсов, изделий и услуг. Именно стремление к реализации принципа эквивалентного обмена как идеала интенсивных культур позволяет регулировать потребление естественных и демографических ресурсов и тем самым способствует выживанию всего общества.

Отсутствие принципа эквивалентного обмена в менталитете как простых тружеников, так и хозяйственных руководителей базировалось на кажущейся неисчерпаемости ресурсов различного рода. Так, например, не было, с точки зрения советского хозяйственника, никакой необходимости совершенствовать производство, разрабатывать и вводить новые технологии, высоко оплачивать квалифицированный труд до тех пор, пока была практически неограниченная возможность нанимать достаточное количество неквалифицированной и малоквалифицированной рабочей силы для производства пусть устаревшей, но соответствовавшей плановым заданиям продукции (см. § 5.6). Приток людских ресурсов сохранялся и после окончательного завершения демографического перехода. Промышленные предприятия располагались в основном в средних и крупных городах; поток лимитчиков обеспечивался за счет деревни и малых городов. Начавшиеся было в конце 50-х – начале 60-х годов процессы «интенсификации» производства были прерваны, помимо новой «сырьевой интервенции», сломом начавшего возрождаться крестьянского хозяйства и искусственной «перекачкой» в промышленность массы неквалифицированной рабочей силы из сел и малых городов.

Таким образом, хотя формально существовал государственный рынок, а взаимоотношения между государством и предприятиями строились на основе стоимостных отношений, на самом деле эти отношения были безусловной фикцией, поскольку цены устанавливались нерыночным путем. Если рынок и складывался, то как теневой. И даже на нем реальной оценки не получали два важнейших вида ресурсов: квалифицированная рабочая сила и сырье.

Отсутствие настоящей культуры использования денег является одним из главных препятствий на пути развития российской цивилизации. Научиться общаться с деньгами, пользоваться ими – это не означает попасть под власть денег. Наоборот, это значит – подчинить деньги себе.

Отношение к уровню жизни. Одной из предпосылок российского социализма был характерный для общины низкий уровень потребительских стандартов. Неформальный контроль за мерой труда и потребления тормозил возникновение и закрепление существенных

имущественных различий, страхуя от возникновения острых внутри-общинных конфликтов на почве имущественного неравенства. Исследователи общины неоднократно отмечали, что одна и та же семья в течение жизни одного–двух поколений, как правило, успевала побывать и среди бедняков и в группе середняков, а порой подняться и до уровня зажиточных хозяйств. Эта норма уравнительного потребления распространялась и на советское общество, особенно на ранних этапах его существования. Конечно, полного равенства никогда не было; правящая элита, ведущие представители интеллигенции, часть сотрудников ВПК, наиболее квалифицированные рабочие, «те-невики» жили лучше, чем остальная часть населения. Однако на уровне обыденного сознания такое положение вещей воспринималось зачастую негативно (вспомним В. Высоцкого: «У них денег – куры не клюют, а у нас – на водку не хватает... Я б в Москве с киркой уран нашел при такой повышенной зарплате»). По мере повышения уровня благосостояния большинства населения (с середины 60-х годов) идеал уравнительного потребления постепенно уступил место идеалу престижного потребления.

Роль этикета. Низкая роль этикета в межличностном общении характерна не только для профессиональной, но и для других сфер общения в среде русского этноса. В России, и особенно среди русских, принято вести себя не по правилам, а «от души», что характерно для экстенсивных культур. Превращение русской культуры в интенсивную неизбежно потребует усиления роли этикета.

Под *этикетом* мы в данном случае понимаем широкий спектр устойчивых норм общения, присущих современной урбанистической культуре. Помимо профессиональной этики, сюда входит этика общения лиц, принадлежащих к различным слоям общества, в частности, находящихся на различных этажах социальной пирамиды; этика общения полов, поколений; этика бытового общения в сфере массового обслуживания; политическая этика и т. д., включая этику дорожного движения.

Этикет, регулирующий взаимодействие людей с помощью методов неформального контроля, дополняется законом, опирающимся на формальные социальные институты. Отсутствие истинного уважения к законам как к правилам игры, которые можно иногда нарушать, но нельзя непрерывно изменять, – как уже отмечалось в предыдущем разделе – одна из характерных черт русского социального, экономического и политического сознания, прямое следствие экстенсивного характера развития русского этноса.

В) Особенности профессиональной и организационной культуры

Принцип целеполагания. Мотивация трудовой деятельности.

Одной из основных особенностей интенсивной культуры является привычка к технологическому мышлению – к наиболее рациональному, аккуратному и точному исполнению действий, вытекающих из самостоятельно сформулированной цели. Слабость принципа целеполагания в русской культуре объясняется историческими причинами. Действительно, деятельность человека в рамках общины во многом носила традиционный характер и осуществлялась не столько для достижения конкретного результата, превосходящего результат предыдущего года, сколько с опорой на ритуализированную веками последовательность, схему действий. Конечно, до известного момента такая деятельность была целесообразна для той системы отношений, в рамках которой функционировала. Однако традиционная система не требует от каждого участника деятельности самостоятельной постановки цели и поиска оптимального решения. Это не означает, что в рамках традиционной деятельности не могут выделяться инициативные лидеры и одиночки, обладающие такими качествами. Они и выделялись – иначе не было бы в русской истории значительного количества инициативных предпринимателей и купцов из среды крестьян, но это были скорее исключения из правил. Такие люди самостоятельно или под давлением общины покидали ее. Эта традиция – исходить из принципов, а не из целесообразности – во многом послужила психологической основой социалистического способа производства. Недаром именно противостояние массовой и предпринимательской культуры стало одной из причин Октябрьской революции. В дальнейшем, в период строительства социализма правом формулировать цели и искать пути их достижения обладала узкая каста избранных. Остальные, вплоть до министров и руководителей крупных предприятий, могли выступать только в качестве исполнителей. Если и требовалась инициатива, то она касалась в основном того, как выполнить план, и не касалась определения стратегических целей производства. Возникновение таких ситуаций скорее считалось недостатком, проявлением несогласованности или форс-мажорных обстоятельств (война). В отношении инициативы наиболее ярко проявлялись двойные стандарты. Формально плодотворные инициативы снизу поощрялись. Фактически – это поощрение было именно формальностью.

Универсализм против профессионализма. Кризис развития русского этноса в XX столетии определял собой особенности организацион-

ной и технологической культуры этого периода. С технологической точки зрения, различие между европейской и русской культурами – это различие между универсализмом и профессионализмом. Именно доведенная до предела профессионализация создала европейскую культуру со всеми присущими ей плюсами и минусами (см. главу 4).

Период индустриального развития совпал по времени с массовой миграцией русских из села в город, когда межличностные отношения не играли столь существенной роли в становлении профессиональных слоев, а культура мигрантов была далека от профессиональной. Русский крестьянин и мастеровой вынуждены были уметь делать все понемногу (чинить обувь, строить дома, заниматься скотом и огородом и т. д.). В значительной степени такой подход к труду передался и рабочим периода индустриализации. Уровень профессионализма лиц, занимавших большинство исполнительских должностей (рабочие, секретари, продавцы, работники сферы обслуживания), был ниже, чем в странах Запада, особенно на ранних этапах строительства социализма. Кроме того, из-за высокой социальной и территориальной подвижности не успевала складываться профессиональная этика, когда работник не может работать плохо не потому, что боится наказания, а потому, что не позволяет профессиональная честь, неудобно перед клиентом и перед коллегами.

Высокие нормы профессиональной этики возникали только в относительно узких элитарных профессиональных группах, прежде всего, среди инженеров и рабочих в отраслях ВПК, в науке, в спорте. Но как массовое явление она фактически не сложилась. Экстенсивный характер развития российского и советского общества сдерживал рост конкуренции, и лишь в последние годы конкуренция между производителями отдельных видов товаров (например, автомобилей) и услуг (например, банковских) становится существенным фактором российской действительности.

Формирование основ профессиональной этики в интенсивных культурах Запада и Востока происходило в рамках четко определенных кругов общения, контролировавших исполнение взаимных обязательств потребителями и производителями товаров и услуг. В России процесс «профессионализации» населения совпал по времени с этапом размытого состояния мезоструктуры русского этноса.

Элементы универсализма имели (и имеют) не только негативные последствия. В среде российских рабочих и инженеров сложились достаточно многочисленные группы специалистов, привыкших ориентироваться в «нештатных», как говорят космонавты, ситуациях. Таким специалистам, помимо высокого профессионализма, свойствен-

ны два качества, выгодно отличающие их от специалистов, выросших в рамках высокоспециализированных интенсивных культур. Во-первых, это привычка принимать нестандартные решения, выходящие за рамки принятых правил игры и инструкций, умение исходить из заданной ситуации и подручных средств, а не из идеальных условий. Во-вторых, универсализм, склонность к применению для решения проблемы знаний и умений из многих, разных областей знаний или деятельности. Как сказал один американец про русских пионервожатых, которых он наблюдал в условиях детского летнего лагеря в США, если нужно свалить дерево в полевых условиях, то его соотечественник будет сетовать по поводу отсутствия электрической или бензиновой пилы, а русский пойдет искать топор. В условиях возникающей сейчас новой цивилизации эти качества чрезвычайно ценны и они требуют не «исправления», а, наоборот, культивирования, с условием, конечно, что будут дополнены освоением современных технологий. Следует иметь в виду, что наличие такого качества не означает, что им обладают все или большинство российских тружеников. Просто в России процент таких людей выше, чем в большинстве интенсивных культур, где люди с детства привыкают действовать четко по правилам, возможно меньше отклоняясь от них. Кроме того, такой подход до недавнего времени распространялся только на сферу технологий, но не социальных отношений.

Как уже отмечалось выше, подавляющая часть населения России до преобразования народного хозяйства 20–30-х годов имела «традиционный» тип трудовой ориентации. Его обычно противопоставляют «протестантской трудовой этике», подчеркивая, что основной ценностью последней является (или являлось) получение максимальной прибыли. Достаточно, однако, прочесть М. Вебера, чтобы понять односторонность этого суждения. Главное в протестантской этике в трактовке Вебера – это *служение делу*. Финансовый успех – это *индикатор* правильного следования основным заповедям и *показатель* богоизбранности, а не самоцель. С этой точки зрения можно согласиться с мнением социологов о том, что «крайне важен факт существенного изменения трудовой этики в советское время, выразившийся в массовом признании лозунга “Труд в СССР – дело чести, доблести и геройства”» [56, 136]. Авторы данной публикации, ссылаясь на мнение Б.Н. Миронова, прямо указывают, что в советские времена происходило формирование важнейшего элемента буржуазной (не вполне точно названной Вебером «протестантской») трудовой этики. Конечно, ситуацию не следует идеализировать. Далеко не во всех слоях советского общества утвердилась самоценность труда, и осо-

бенно труда качественного. В меньшей степени это касалось сферы управления, обслуживания, производства предметов потребления, в большей степени, как уже говорилось, – ВПК, науки, спорта. По мнению авторов, одной из главных причин кризиса советской модели социализма стало расхождение между двумя элементами буржуазной «протестантской» этики: отношением к труду как к долгу и размером и характером вознаграждения за труд [56, 157]. Более важный для общества квалифицированный труд с середины 60-х годов не только стал приносить более низкие доходы, но и начал пользоваться меньшим уважением в обществе, чем труд неквалифицированный, и тем более тот, что приносил незаконные доходы.

Культура управления. Одной из главных особенностей российской традиции управления в экономике и политике является приоритет *указа*, личной инициативы лидера над *законом* и даже *обычаем*. Главенство закона и/или обычая над мнением любого, даже самого высокопоставленного чиновника является чертой *интенсивных* культур. В таких культурах невозможен выход за пределы конфликтной ситуации, что обуславливает жизненную необходимость соблюдения правил, поддерживающих внутренний баланс сил. Наоборот, в *экстенсивных* культурах нарушение правил не столь дорого обходится всей системе, поскольку неожиданный эффект даже самого нелепого указа погашается за счет дополнительного привлечения целевых ресурсов. Именно переход от экстенсивной культуры к интенсивной предполагает замену *указа* в качестве основного инструмента управления на *закон и обычай*. Даже «воля народа» в традициях русского этноса трактуется иначе, чем в интенсивных культурах Запада, где решение, принятое абсолютным большинством, должно либо приниматься в рамках закона, либо изменять сам закон.

В условиях строительства социализма реальная власть принадлежала достаточно узкому кругу чиновников и партийных функционеров. Это не исключало того, что многие решения действительно принимались в интересах значительных слоев населения. Более того, именно в эти годы большинство населения России впервые стало обладать *правосознанием*. В то же время в бытовом правосознании долгое время преобладал принцип общины, согласно которому судить надо не *по закону*, а *по совести*. Этот принцип предполагает, что большинство населения *обладает совестью*. Неэффективность этого принципа вызывалась тем, что в огромном обществе с ослабленными в результате социальных потрясений межличностными связями разрушаются механизмы неформального социального контроля, кото-

рые и формируют эту самую совесть. Поэтому и здесь сказывался дуализм культуры, когда многие решения должны соответствовать нескольким нормативным системам. Это особенно ярко проявилось в период публичных политических процессов 20–40-х годов. С одной стороны, эти процессы подчинялись принципам политической целесообразности. С другой стороны, они, хотя бы формально, должны были соответствовать юридическим нормам. Наконец, с третьей стороны, должен был соблюдаться старый принцип экстенсивных империй: «глас народа – глас божий», согласно которому мнение большинства (или имитация этого мнения) может использоваться для оправдания любых действий, независимо от того, как они соотносятся с законом.

Интересно, что становление «новой российской демократии» в 90-е годы XX века происходило точно по той же схеме, что и политические судилища сталинских времен.

Характерной чертой интенсивных культур, которая обеспечивает им преимущество над экстенсивными, является не соблюдение «хороших» законов и несоблюдение «плохих», а соблюдение *любых* законов, пока они остаются таковыми и не утратили силу. То же самое относится и к обычаям. Однако, как показывают события последних лет, менталитет русского этноса даже в лице его лидеров, не выработал пока этого принципа.

Закон, как и обычай, это результат адаптации людских сообществ к условиям, когда потенциальные конфликты внутри этих сообществ невозможно *систематически* разрешать ни за счет перемещения наиболее конфликтных индивидов за пределы социума, ни за счет привлечения значительных объемов жизненно важных ресурсов. Для «снятия» конфликтных ситуаций в интенсивных культурах и формируется жесткий кодекс поведения, взаимодействия между индивидами и группами *внутри социума*, который позволяет уменьшать конкуренцию, предупреждать конфликты, либо с наименьшими потерями для всего социума разрешать их. Совокупность таких правил и составляют *закон* или *обычай*. Разница между *законом* и *обычаем* состоит, помимо всего прочего, и в том, что обычай управляет взаимоотношением людей в относительно небольших и замкнутых обществах (сельская община, средневековая городская коммуна, родственник клан), где соблюдение предписываемых правил диктуется ограниченностью и устойчивостью круга межличностных связей. Закон необходим, прежде всего, в обществе, состоящем из множества таких групп, тесно взаимодействующих друг с другом. Соотношение закона и обычая в обществе определяется структурой последнего: чем выше

доля людей, живущих в условиях стабильных локальных общин, тем выше вес обычая по сравнению с писаным законом. Именно поэтому в современном Китае роль обычая значительно выше, чем в Европе или США.

Обратной стороной советской модели управления был *патернализм*, то есть система, базирующаяся не на законе, а на доброжелательном отношении вышестоящего. Необходимо отметить, что российский патернализм в корне отличался от азиатского, в том числе от китайского патернализма. В азиатской модели образцом для подражания стал реально существующий клан (цзу в китайском варианте), принадлежность к которому является *предписанным статусом*. В российской модели источником норм стала территориальная община, участие в которой в значительной степени определялось *достижимым статусом*. К тому же клан в азиатских обществах и поныне не потерял своего значения, в то время как общинные порядки в России сохранялись скорее в виде пережитков. Поэтому российская модель патернализма оказалась значительно менее устойчивой, чем азиатская (японская и китайская).

Сами по себе социальные нормы и принципы организации русской сельской общины были не хороши и не плохи. Они были идеальны в условиях, в которых формировались, – иначе была бы невозможна сверхбыстрая колонизация русскими огромных пространств в исторически сжатые сроки. Но когда на базе возникшего при колонизации многоязычного конгломерата начали складываться основы большого единого гражданского общества, когда экстенсивная модель развития стала уступать место интенсивной, проявилась несостоятельность этих принципов в новых условиях. Сама история потребовала коренного изменения системы соционормативной культуры русского этноса, организации его мезоструктуры, усиления роли законности и ритуала. В основе этого процесса – становление устойчивых городских локальных субкультур; он может занять период жизни нескольких поколений.

Особенности корпоративизма («коллективизма»). Вопреки широко распространенному мнению о коллективизме русского этноса, события последних десятилетий, а также результаты исследований (см. таблицу 6.2), ставят под сомнение этот тезис. Как видно из содержания глав 3–4, русская сельская, а тем более городская община не были сплоченными коллективами. Их состав мог часто меняться и сплоченность обеспечивалась не только и не столько внутренним притяжением, сколько внешними ограничениями (природными ус-

ловиями, налоговой и военной политикой государства и т. д.). На Востоке (в частности, в Китае) существовали такие устойчивые сообщества, как родовые группы и землячества. На Западе (в Европе) действовали стабильные профессиональные ассоциации (цеха и гильдии, сменившиеся в Новое время фирмами со своей устойчивой корпоративной культурой).

Сверхвысокая социальная и территориальная мобильность российского (в том числе и русского) населения в 30–50-х годах XX века не позволяла формироваться устойчивым коллективам, а, следовательно, и устойчивому коллективизму. Коллективизм обеспечивался скорее идеологическими и политическими механизмами (например, функционированием парторганизаций), чем стабильными межличностными сетями.

В то же время сказывались и некоторые традиционные черты русского менталитета. Как уже говорилось, до недавних пор в среде русского народа был силен *дух артельности*, умение объединяться для достижения общей цели, отодвигая свой узкий корыстный интерес на второй план. Напомним, что эта черта являлась рудиментом коллективного страхования внутри сельской общины (помочей). К сожалению, молодое поколение русских этим качеством уже почти не обладает.

Это же ценное качество, сохранившееся, правда, по другим причинам, чем в русском обществе, эффективно использовали реформаторы экономики в Японии, достигшей своих высот в значительной степени за счет «артельности» как принципа организации производственных коллективов.

6.3.3. Оценка современного состояния деловой и организационной культуры

А) Общая характеристика.

В параграфе 5.6 было показано, что, при характеристике культуры, помимо содержания норм и ценностей, необходимо учитывать также степень ее однородности и устойчивости. К настоящему времени проведено значительное количество исследований, в которых предприняты серьезные попытки выявить особенности российской экономической, деловой и организационной культуры [27; 30; 36; 40; 53; 56; 58; 59; 74–76; 86; 95; 116 и другие]. В большинстве случаев она рассматривается как относительно статичная и гомогенная. В то же время вполне резонно выдвинуть предположение, что основные особенности, отличающие современное состояние российской культуры, связаны не только и не столько с ее *содержанием*, сколько со

структурой и степенью устойчивости. Характерными чертами российской культуры, по сравнению с культурами интенсивных цивилизаций, в настоящее время являются:

- неустойчивость и высокий динамизм базовых ценностей;
- отсутствие консенсуса по базовым ценностям в различных слоях и группах общества.

Эти черты проявляются в самых разных аспектах культуры, в том числе в экономической, деловой и организационной сфере.

Как уже отмечалось выше, по поводу степени устойчивости нормативной системы нередко высказывается мнение, что система российских ценностей изменяется крайне медленно. Эта оценка во многом зависит от шкалы отсчета. Если ориентироваться на «идеальное» состояние системы ценностей, характерное, например, для стран «большой семерки» (G 7), то за 10–15 лет изменения не столь существенны. Необходимо, однако, учитывать, что в самой Европе соответствующее изменение системы ценностей заняло несколько столетий и прошло далеко не безболезненно, о чем весьма ярко написано в книге К. Поланьи «Великая трансформация» (см. главы 3–4). Интенсивные культуры Востока (Япония и Китай) оказались гораздо лучше подготовлены к включению в мировой рынок, чем экстенсивная российская культура. Поэтому изменение системы ценностей, вызывающее культуршок и аномии у значительной части общества, все же следует признать весьма быстрым.

Исследования динамики базовых трудовых и организационных ценностей, проведенные разными авторами, по разным выборкам и по разным (хотя и сопоставимым) методикам, показывают наличие ряда объективных закономерностей.

1. В целом сущность протекающего процесса состоит в том, что в обществе противостоят две тенденции в мотивации трудовой деятельности:

- сложившаяся в советские времена ориентация на получение максимального денежного вознаграждения при минимальном уровне личной трудовой активности;
- ориентация на личную инициативу как главную трудовую ценность [56, 151–154; 59, 157–159].

2. Получение интересной работы, соответствующей личным склонностям и возможностям, всегда в советские времена было важным мотивом трудовой деятельности.

3. В то же время среди основной массы работающего населения в настоящий период достаточно низка ценность личной инициативы как фактора достижения более высокого профессионального статуса

и удовлетворенности трудом. По этому показателю Россия значительно уступала странам «большой семерки» [59, 158].

4. За последние годы (с 1991 по 2002 гг.) не наблюдалось сближения России и стран Большой семерки по доле лиц, для которых возможность проявить личную инициативу являлось важной ценностью [56, 143].

5. Среди части населения, прежде всего, среди работников крупных государственных предприятий, наметилась тенденция к сохранению и даже возрастанию ценности «традиционных» мотивов труда, таких как хорошие отношения в коллективе и т. д. [56, 136–138, 144–145]. В этом проявляется защитная функция этноса.

6. Сохраняется и даже возрастает гетерогенность общества в отношении трудовых ценностей. Согласно выводам социологических исследований: «Удельные веса россиян, разделяющих ценности инициативности («выделяться среди других и быть яркой индивидуальностью – лучше, чем жить как все») и традиционности («жить как все – лучше, чем выделяться среди других и быть яркой индивидуальностью»), – величины одного порядка – около 40%. Поэтому явно необходимо учитывать существование субкультур, различающихся по ряду признаваемых ценностей, в том числе – базовых» [56, 154].

7. По мнению экспертов, в последнее десятилетие наметилось разрушение ядра «протестантских» ценностей среди представителей массовых профессий («служение делу»). Так что развитие происходит совсем не в том направлении, которое можно было бы ожидать, исходя из задач формирования нормальной рыночной экономики. Как пишет В. Магун, «догнать продвинутые страны по страху безработицы, выражающему мотивацию избегания, России оказалось гораздо легче, чем приблизиться к ним по выраженности мотивации достижения» [59, 155].

Б) Особенности организационной культуры.

Для характеристики современного состояния российской деловой культуры воспользуемся результатами исследований, проведенных в последние годы, в частности, исследований, основанных на методике Г. Хофштеда.

Из таблицы 5.1 следует, что Россия не относится к коллективистским странам – этот показатель достаточно средний. Причины этого факта достаточно хорошо объясняются историческими условиями развития российского общества, рассмотренными нами выше, в частности, весьма ограниченным характером коллективизма русской общины, а также быстрым ее распадом.

Низкий уровень маскулинности, то есть ориентации на достижение, согласуются с результатами измерения трудовых ценностей, приводимых выше, поскольку маскулинность раскрывается через вопросы, отражающие ориентацию на достижения, а все исследования ценностей демонстрируют невысокий уровень этого показателя среди россиян. Как уже отмечалось, в значительной степени эта ориентация является пережитком общинной психологии, как бы законсервированным в условиях социализма.

Полностью совпадает с результатами исследования ценностей и вывод о высоком уровне избегания неопределенности в среде россиян. Так, авторы одной из публикаций отмечают, что за период 1993–2002 гг. среди опрошенных сотрудников крупных промышленных акционерных обществ более чем в 1,5 раза возросла значимость возраста и опыта в числе признаков «уважаемого коллеги». Одно из объяснений, по их мнению, может состоять в том, что происходит усиление авторитарных начал в массовом сознании, то есть повышается ценность наиболее популярного в российском обществе прошлых столетий способа избегания неопределенности [56, 138].

Таким образом, хотя за прошедшие 15 лет произошли некоторые изменения в системе ценностей, сдвига системы *базовых ценностей основной массы населения* не наблюдается. Более того, по некоторым данным, в последние 5 лет наблюдается даже некоторый ценностный «откат» к традиционным ценностям, таким как доброжелательные отношения в коллективе, как фактор выбора места работы и опыт и возраст, как критерий оценки качеств коллеги.

В) Этика предпринимательства.

Как уже отмечалось выше (глава 4), одной из причин падения российского бизнеса перед лицом восставших народных масс в 1917–1920 гг. был значительный разрыв в системе норм и ценностей предпринимательских слоев и основной части остального населения России. Кроме того, налицо была общая несформированность этики российского бизнеса, обусловленная экстенсивным характером развития российской цивилизации, и, как следствие, поздним началом и низким уровнем развития российского предпринимательства. Во многом эта ситуация повторяется и сейчас.

Удастся ли современному российскому предпринимательству преодолеть ценностный разрыв – зависит от многих обстоятельств. Отметим, однако, что, по мнению многих специалистов по менеджменту, культура деловых кругов всегда заметно отличается от культуры остального населения. Культура деловых кругов является равно-

действующей двух факторов – национальной и институциональной (профессиональной) культуры.

Напомним, что процент людей, считающих возможность проявлять инициативу на работе одной из важных жизненных ценностей среди *наемных рабочих* в России значительно ниже, чем в наиболее продвинутых странах, и за последние годы не имел тенденции к увеличению. Следовательно, до известной степени инициативные люди вынуждены оставаться «белыми воронами» в своих коллективах. Отдушиной для них может быть сфера бизнеса.

Как единодушно отмечают многие исследователи современного этапа развития бизнеса в России, многие его черты повторяют то, что наблюдалось в XIX – начале XX вв., хотя о прямом наследовании или заимствовании речь идти, безусловно, не может. Новые русские – они действительно новые. Потомков прежних династий среди них почти нет. Преимущество проявляется в том, что с тех времен сохранились многие черты общероссийской культуры; естественно, что вновь возникающая субкультура адаптируется к сходным условиям с помощью примерно тех же средств.

В то же время период 1918–1986 гг. не мог не отразиться на формировании культуры российского предпринимательства.

Становление нового поколения российских предпринимателей началось в середине 80-х годов XX в. Этот слой крайне неоднороден по своему составу. Формирующаяся российская деловая культура складывается на базе нескольких субкультур – некоторые из них активны, а некоторые уже распались или близки к этому:

1. Советская культура организации производства;
2. Чиновничья культура советского и постсоветского времени;
3. Западная, в основном американская, деловая и управленческая культура;
4. Культура теневой экономики советского времени;
5. Криминальная культура;
6. Традиционные общенациональные особенности российского менталитета.

[53, 111–112; 36, 57].

Российская деловая культура находится в процессе становления. Постоянная ротация состава предпринимателей, отсутствие в большинстве случаев устойчивых сплоченных кругов общения тормозят этот процесс. В настоящее время можно говорить не о сложившейся культуре, а об определенных особенностях поведения, которые имеют шанс закрепиться в качестве культурных черт, а могут и не закрепиться.

За последние годы было проведено много сравнительных исследований, посвященных выявлению характеристик формирующейся российской деловой культуры [74; 76; 114]. В этих исследованиях отмечаются ее характерные черты, а также психологические и поведенческие характеристики российских предпринимателей. С большой долей условности эти черты можно поделить на положительные и отрицательные.

К положительным чертам относятся:

- Высокая адаптивность к нестандартным ситуациям и умение находить выход из самых тупиковых положений. Эта черта выработалась у наиболее активной части российского суперэтноса в ходе многовекового экстенсивного развития, когда и природа, и само общество систематически создавали наименее предсказуемые ситуации. Именно эта черта позволила, например, в течение нескольких месяцев 1941–42 гг. создать в восточных регионах страны военную промышленность на базе сверхсовременных, для того момента, технологий, а затем в течение 10 лет после Великой отечественной войны восстановить почти полностью разрушенное народное хозяйство:

- умение сконцентрироваться на достижении определенной цели в форс-мажорных ситуациях и сделать невозможное, работая по 16–18 часов в сутки;

- высокий уровень профессиональной подготовки определенной части предпринимателей, более широкой и разносторонней общей культуры по сравнению с большинством западных коллег. В первую очередь, это относится к той части предпринимателей, которые вышли из состава инженеров и интеллигенции. История последних десятилетий наглядно подтвердила то, что было ясно и ранее. Технологическое отставание Советского Союза было вызвано низким уровнем организационной культуры и невысоким уровнем исполнительского мастерства среднего и нижнего звена (то есть рабочих), а также постоянно отстававшей от мирового уровня технической базой производства. Что касается НИОКР, то во многих сферах, в первую очередь, связанных с военным производством, многие разработки и сейчас еще на десятилетия опережают мировой уровень;

- наличие значительного контингента лиц с разносторонней общей гуманитарной культурой, то есть знакомых со многими классическими отечественными и переводными литературными произведениями, имеющих некоторое представление о живописи, музыке, театре, интересующихся проблемами отечественной и всеобщей истории. Эта традиция пошла от инженеров и «менеэсов» (младших научных сотрудников) советских времен. Книгу Л.Н. Гумилева «Эт-

ногенез и биосфера Земли» читали в России почти все; аналогичную по жанру книгу О. Тоффлера «Футуршок», вышедшую примерно в то же время, на Западе читали, пожалуй, только специалисты.

В то же время тот же самый фактор – экстенсивный характер развития – породил и основные негативные черты российского предпринимательства, также во многом вытекающие из особенностей российского менталитета [76, 50–55].

К ним относятся:

- необязательность в выполнении пунктов договора; ориентация на сиюминутную конъюнктуру в ущерб достижению стратегических целей; непредсказуемость поведения для партнеров;

- приоритет межличностных отношений над требованиями закона; стремление «обойти» не устраивающие законодательные акты. Это касается как отношений внутри фирмы, так и отношений с партнерами;

- ориентация на сверхвысокие прибыли и нежелание вкладывать деньги и усилия в перспективные, но малоодоходные на первых порах предприятия;

- неумение соблюдать «корпоративные правила игры», которые в конечном итоге обеспечивают коллективный успех всего класса предпринимателей;

- отсутствие привычки к рациональному планированию использования ресурсов, известное в просторечии как «русское авось». Под ресурсами мы понимаем не только финансы, топливо или оборудование, но и ресурс времени, квалификацию работников, административный ресурс;

- недостаточный навык учета и формирования спроса на производимую продукцию;

- недостаточность или отсутствие навыка самостоятельного формирования «горизонтальных» связей, ибо при социализме все смежники «назначались» сверху;

- низкая способность к классовой самоорганизации и отстаиванию коллективных интересов, как на политическом, так и на повседневном уровне (противостояние криминалу и государству);

- невысокий пока уровень развития социальной ответственности, что проявляется в низкой и нерегулярной благотворительности.

Эти черты с особой силой проявились в ходе так называемых «рыночных реформ» начала 1990-х годов. В эти годы наиболее профессиональные и ответственные слои российского общества (составлявшие не более 10 % занятого населения) были отодвинуты на второй план, а вперед в бизнесе вышли наиболее активные, но не

всегда высокопрофессиональные элементы (в том числе, уголовные и полууголовные). Именно к ним и относится в основном проявление негативных сторон культуры бизнеса.

Особенности деловой культуры, как и любой культуры вообще, наиболее рельефно проявляются при сопоставлении с другими культурами. С этой точки зрения особый интерес представляют сравнительные исследования, проведенные людьми, достаточно хорошо знакомыми с обеими взаимодействующими культурами. Так, социолог из США Ш. Паффер, на основе многолетних исследований и наблюдений, сделала вывод о том, какие действия этичны, а какие неэтичны в российской и североамериканской деловой культуре. Результаты ее исследований обобщены в простой матрице (таблица 6.3). Следует иметь в виду, что эти результаты относятся именно к периоду начала 90-х годов. За последние 10–15 лет произошли существенные сдвиги, вызванные повышением уровня профессионализма и деловой культуры, формированием предпринимательских ассоциаций в России.

Нетрудно заметить, что нормы, признававшиеся на тот момент в российском бизнесе, значительно отличались от стереотипов реального поведения, причем это расхождение, видимо, гораздо более вы-

Таблица 6.3

Соотношение терминальных ценностей в среде российских и американских бизнесменов [114, 173]

		Соединенные Штаты	
		Этично	Неэтично
Р О С	Этично	Выполнение обязательств; Поддержание доверия; Здоровая конкуренция; Вознаграждение в соответствии с работой.	Личные услуги (блат) и взятки; Фиксация цен; Манипулирование данными; Игнорирование законов.
	Неэтично	Максимизация прибыли; Чрезмерные различия в зарплате; Увольнения; Доносительство на фирму в госорганы.	Рэкет; Черный рынок; Надувательские цены; Отказ платить по долгам.
Я			

ражено, чем в американском обществе. Этот факт свидетельствует о том, что деловая культура на тот момент в России пока не сложилась. Так, например, опрошенные Ш. Паффер бизнесмены признавали неэтичным использование «черного» рынка и неуплату по долгам. Хорошо известно, однако, что такие формы поведения широко практиковались в тот период (см. таблицу 6.3).

Материалы исследований подтверждают положение о «ценностном разрыве» между работниками наемного труда и предпринимателями, который в российском обществе выше, чем в обществах с более продвинутой экономикой. Из этого можно сделать, по крайней мере, два вывода:

1. Как формы организации отдельных фирм, так и всего бизнеса в целом в России в ближайшее время будут неизбежно отличаться от форм, принятых на Западе. Для эффективного социального и экономического развития необходимо соблюсти баланс между ценностными установками активного меньшинства и пассивного большинства. Этот ценностный разрыв, *дуализм культуры*, существует в любом обществе. Однако, как показывают исследования, среди всех развитых стран именно в России ценность инициативы сравнительно низка. Преодолеть «ценностный разрыв» революционными методами невозможно. Такая попытка может привести только к «откату» и затормозит развитие общества на десятилетия, если не исключит его вовсе;

2. Важным фактором решения задачи выживания бизнеса в инокультурной среде является формирование жесткой культуры делового общения. Хотя ведущую роль в этом должны сыграть сами деловые круги, решить эту задачу без помощи государства, его стабильных и устойчивых институтов невозможно. Следует учитывать, что на *первом этапе* формирование культуры деловых кругов приведет к *увеличению культурной дистанции* между предпринимателями и наемными работниками. Этот этап необходим, чтобы убедить массы в высокой ценности инициативы как важного фактора общего успеха.

6.4. Межкультурные контакты на личностном уровне

6.4.1. Межкультурные контакты как сфера деятельности

Взаимодействие культур – это очень большая тема, подробное раскрытие которой не входит в задачи нашей книги. Поэтому здесь мы ограничимся общим очерком, отсылая интересующихся к специальной литературе.

Можно выделить, по крайней мере, три разных аспекта взаимодействия культур на уровне этносов и цивилизаций.

Первый аспект – взаимное влияние и обмен культурными ценностями, в частности, технологиями. К каким последствиям ведет взаимодействие российской и европейской, российской и китайской цивилизаций для каждой из них?

Второй аспект – процессы аккультурации мигрантов в иноэтнической среде на групповом и индивидуальном уровне. Аккультурация – это восприятие культуры большинства группой меньшинства без изменения своей идентичности. Например, славяне Восточной Германии (сорбы) знали немецкий язык со времен Средневековья и пахали теми же плугами, что и их германские соседи. Но при этом они оставались славянами.

Наконец, третий аспект – восприятие культурных различий в процессе межкультурного общения, не связанного с изменением культурной идентичности.

Изучением каждого из этих аспектов занимается несколько научных направлений.

В нашей работе мы кратко остановимся лишь на последнем аспекте как на имеющем наибольшее прикладное значение. Практическая значимость межличностных деловых контактов обусловлена в конечном счете процессами глобализации. Успех переговоров между представителями компаний, относящихся к разным культурам, эффективность сотрудничества в международных проектах во многом зависят от того, насколько сторонам удастся избежать напряженности, связанной с отсутствием взаимопонимания. Конечно, межкультурные деловые контакты упрощаются в связи с тем, что в последние десятилетия формируется международная деловая культура на базе упрощенной версии европейского делового этикета. Упрощенный вариант английского языка превратился в язык международного общения. Это, однако, не снимает всех проблем.

В литературе приводится большое количество примеров, иллюстрирующих, какую злую шутку может сыграть с бизнесменом недостаточно четкое представление реалий неродной для него культуры, в которой он собирается вести активную деятельность. Это непонимание другой культуры может проявляться как на уровне элементарного незнания значения слов и идиоматических выражений, так и на более глубоком уровне – непонимания различий в системе ценностей.

Приведем несколько примеров, заимствованных из учебника Ф. Яндта по межкультурным коммуникациям [133, 4].

Компания «Шевроле» выпустила вариант компактного внедорожника, названного «Nova», и решила продавать его в странах Латинской Америки. По-испански «No-va» означает «Не поедет». Компания МакДоналдс неожиданно обнаружила, что на канадском диалекте французского языка «Биг Мак» означает «Большой бюст».

Это – примеры элементарной языковой безграмотности, последствия которой преодолеть достаточно просто. Были примеры и более серьезного непонимания сути другой культуры.

Так, во время проведения чемпионата мира по футболу 1994 году на одноразовых стаканчиках и бумажных пакетах воспроизводились флаги всех стран-участниц чемпионата, в том числе и флаг Саудовской Аравии. Однако на флаге этого государства присутствует классическая формула Корана «Нет Бога, кроме Аллаха, и Мохаммад пророк его» на арабском языке. Использование изречений Корана в торговых целях категорически запрещается исламом. Аналогичная ситуация сложилась, когда фирма «Найк» выпустила партию кроссовок (38 000 пар) специально для арабских стран; логотип на этих кроссовках напоминал арабское написание слова Аллах.

В каждом из перечисленных случаев сторона, пренебрегшая законами межкультурного общения, понесла существенные материальные и моральные потери.

Необходимость специальной подготовки к межкультурному общению была осознана еще в середине XX века. За прошедшие годы исследования и практическая деятельность в этом направлении прошли несколько этапов. Исследования межкультурной коммуникации как объекта науки были начаты лингвистами-переводчиками, которые первыми столкнулись с практической значимостью их эффективной организации. Уже в скором времени стало очевидно, что трудности межкультурной коммуникации не ограничиваются языковыми барьерами. К изучению этого феномена подключились психологи, этнологи, социологи. Начал формироваться комплексный научный подход. К настоящему времени изучение межкультурных коммуникаций – разветвленная сфера исследования, которую, однако, нельзя считать сложившейся научной дисциплиной, поскольку отсутствует доминирующая научная парадигма (теория).

Одновременно с исследованиями развивались и методы прикладного тренинга – подготовки к межкультурным коммуникациям; сейчас эта деятельность превратилась в весьма прибыльную сферу бизнеса. В фирмах, предлагающих услуги по межкультурным коммуникациям, используются различные *методы обучения* основам иных культур и подготовки к контактам. Наиболее старый и простой

метод – просветительский, предполагающий первичное знакомство с историей, духовной культурой, языком страны. Такая подготовка, преобладавшая в 50–60-е годы XX века, оказалась недостаточной. Поэтому стали разрабатываться и применяться обучающие программы по *ориентированию*, то есть знакомству с основными нормами, ценностями и правилами поведения в данном обществе.

Наконец, более продвинутыми являются методы, основанные на активном освоении проблемных ситуаций, которые могут возникнуть в ходе межкультурного общения – *инструктаж* и *тренинг*. *Инструктаж*, помимо той информации, которая получена в ходе ориентирования, позволяет приобрести навыки выхода из проблемных ситуаций. *Тренинг* предполагает не только обучение особенностям другой культуры в процессе ролевой игры, но и выработку навыков самостоятельной ориентации в *любой* межкультурной ситуации. Успешно пройдя тренинг, например, перед поездкой в Чили, затем можно значительно проще самостоятельно подготовиться к поездке в Китай.

Конечно, в деловых контактах далеко не все зависит от соотношения культур. Многие определяется тем, в какой ситуации происходит контакт: на территории какого государства, какая из сторон более всего заинтересована в контактах, каково соотношение статусов переговаривающихся сторон.

Интерпретация этих факторов также зависит от культуры. Одна из основных проблем в контактах состоит в том, что стороны в них редко обладают одинаковым статусом в процессе переговоров. Обычно ситуация складывается так, что одна из сторон должна в большей степени учитывать культурные особенности другой. Поэтому первой задачей при проведении любых переговоров (не только межкультурных) является выработка консенсуса по поводу статуса сторон. Многие неудачи в деловом общении бывают связаны с тем, что стороны по-разному понимают соотношение ролей, исходя при этом из норм собственной культуры. В этом отношении характерен случай, произошедший в XVIII веке с английским торговым посольством в Китае и описанный Э. Гидденсом в его учебнике «Социология» (с. 43). Послы Британии – владычицы морей – воспринимали китайского императора в лучшем случае как равного партнера по переговорам и не сомневались, что в скором будущем он станет вассалом короля. Властитель Поднебесной принял послов и подарки (в основном – продукцию промышленности – часы и т. д.). Последовал ответ, что Император не видит никакой пользы от этих вещей, но удовлетворен тем, что вождь варваров готов признать свою зависимость от Императора и обязуется платить дань.

Ф. Яндт определяет основные барьеры на пути эффективного межкультурного общения в деловой сфере [133, 47–56]. К ним относятся:

1. Беспокойство; ощущение неопределенности и непредсказуемости результатов межкультурного общения;
2. Допущение сходства там, где на самом деле присутствует различие;
3. Этноцентризм;
4. Негативный опыт предыдущих коммуникаций.

Общее правило состоит в том, что сторона, статус которой обоими участниками рассматривается как вторичный, должна в большей мере учитывать особенности культуры доминирующей стороны.

В качестве вторичной может рассматриваться сторона, которая:

1. Является инициатором контакта;
2. Заинтересована в контакте больше, чем противоположная сторона;
3. Находится «на территории» своего визави – в его стране или офисе, или клубе, или дома.

Все перечисленные факторы достаточно условны, и многое зависит не только от объективного состояния дел, но и от того, каким образом каждой стороне удастся себя позиционировать. Кроме того, бывает множество амбивалентных ситуаций, например, если одна из сторон приглашает другую на раут с целью получить выгодный кредит или заказ. В таких ситуациях наука уступает место искусству. Впрочем, если доминирующая сторона представлена воспитанными людьми, она не позволит себе слишком очевидно демонстрировать свое превосходство и нарушать требования культуры противоположной стороны.

Главное правило межкультурного общения в деловых отношениях состоит в том, что ни одна из сторон не должна имитировать свою идентичность с противоположной культурой. Весьма распространенная ошибка слишком усердных «контактеров» состоит в том, что они, пытаясь сделать приятное противоположной стороне, стремятся продемонстрировать свое глубокое освоение ее культуры. Вжиться в иную культуру невозможно ни при каких тренингах. Для этого в ней надо родиться или долго жить. Попытка неумелой имитации в лучшем случае вызовет у противоположной стороны ироническую улыбку. Учет культурных особенностей сводится к решению двух задач:

1. Не нарушать некоторых глубинных требований противоположной культуры, чтобы исподволь не вызвать негативного отношения к себе.
2. По возможности правильно интерпретировать те или иные жесты, фразы, символы, в которых выражается истинное отношение к партнеру и к ситуации переговоров.

Учет этих двух требований особенно важен для представителей российской культуры. Как отмечалось выше, экстенсивный характер российской культуры обуславливает относительно низкий вес этикета в ней. Не только в китайской и европейской, но даже в американской культуре условности и неформальные правила поведения играют более значимую роль, чем в российской. Наша привычка вести себя «от души» с трудом воспринимается в процессе деловых контактов представителями интенсивных культур. Обратной стороной недостаточного учета этикета является стремление копировать чужой этикет во всех деталях. Нередко приемы у «новых русских», недавно отучившихся сморкаться в два пальца, регламентируются так, как не снилось британскому королевскому двору.

Низкая «заорганизованность» российской культуры имеет и свои преимущества, которые целесообразно использовать в ходе переговоров. Отсутствие собственного жестко регламентированного этикета, который впитывается в период первичной социализации, позволяет представителям российской культуры более гибко, чем людям, воспитанным в интенсивных культурах, адаптироваться к требованиям чужого этикета. Европейцу, привыкшему к определенному набору символов, обозначающих различные стадии переговоров и настроения сторон, трудно адекватно воспринять ситуацию, возникшую при общении с китайцами, где привычные для него знаки могут нести совсем другую информацию, чем в его собственной культуре. Для русского улыбка или затягивание переговоров не несут такой четко определенной нагрузки, и ему легче понять, какое значение вкладывает в них противоположная сторона.

6.4.2. Основные компоненты межкультурных коммуникаций

В литературе, посвященной межкультурным контактам, так же как и в ходе тренингов, основное внимание уделяется преодолению трудностей, возникающих в процессе коммуникации. В основе этих разработок лежит теория коммуникации. Соответственно типология препятствий, возникающих при межкультурных коммуникациях, определяется содержанием информации и способом ее передачи. Принято выделять *невербальную* коммуникацию, *контекстуальную* коммуникацию и *вербальную* коммуникацию.

1. Проблемы *вербальных* межкультурных коммуникаций связаны, прежде всего, с трудностями перевода, поэтому основное внимание этому аспекту уделяют лингвисты [40; 123]. Трудности связаны с тем, что разные языки по-разному классифицируют действительность (например, английское *blue*, как обозначение цвета, соответ-

ствует, как минимум, двум русским словам – *синий* – *blue* и *голубой* – *sky-blue*). Некоторые понятия вообще не переводятся на иностранные языки, например, русские слова: *воля*, *авось*, *интеллигент*. Кроме того, в разных языках для передачи сходного содержания используются разные сочетания слов. Например, для автора этих строк, изучавшего английский язык в обычной школе, долго были непонятны названия двух очень популярных в 70-е годы песен «Oh, Mummy Blue» и «Daddy Cool». Действительно, почему это мама – голубая, а папа – холодный? В живом общении не всегда возможно точно перевести на другой язык смысл сказанного или написанного. Эти сложности касаются также художественного перевода.

В деловых контактах трудности перевода проявляется в гораздо меньшей степени. Во-первых, люди, ведущие переговоры, как правило, в совершенстве знают язык переговоров. Во-вторых, деловая лексика более однозначна чем бытовая и, тем более, художественная. В-третьих, сложилась упрощенная версия «международного» английского языка, на котором общается половина человечества.

Гораздо большее значение для эффективной работы межнациональных коллективов и ведения переговоров имеет учет контекстуальных и невербальных аспектов коммуникации. О том, какое значение придается в современном мире учету национальных особенностей коммуникации, говорит хотя бы тот факт, что в последнее время вокруг данной проблемы сложился целый ряд новых научных дисциплин (например, этнопсихоллингвистика [123]).

2. Понятие *контекстуальной коммуникации* развивает и уточняет понятие вербальной коммуникации. Содержание, которое передается в каждой культуре в процессе общения, гораздо богаче, чем чисто формальное значение произносимой фразы. Этот «прирост информации» обусловлен так называемыми *фоновыми знаниями*. К фоновым знаниям относятся ассоциативные связи, характеристика ситуации и стиль общения.

- *Ассоциативные связи конкретного слова или словосочетания в данной культуре.* Например, если средний русский человек услышит выражение «нехорошая квартира», то он сразу поймет, что речь идет о нечистой силе, вспомнив роман М.А. Булгакова «Мастер и Маргарита». Для англичанина перевод этого выражения будет означать всего лишь некачественное жилье.

- *Характеристика ситуации, в которой происходит общение.* Одна и та же фраза, произнесенная в разных ситуациях в одной и той же культуре, может иметь совершенно разное значение. Напомним, что П. Андерсен сформулировал различие между культурами в за-

висимости от того, какую роль при передаче информации играет контекст, то есть ситуация, в которой происходит общение (см. § 5.1). Сам Андерсен ссылается на Э. Холла и Г. Хофштеда как авторов идеи. Можно, однако, отметить, что еще в работах Э. Сепира и других исследователей середины XX века была заложена идея контекстуальности.

Влияние контекста проявляется во всех культурах. Отличие «высококонтекстуальных» от «низкоконтекстуальных» культур состоит в том, что в первых контекст задан четкими правилами, в то время как во вторых он скорее ощущается, чем строго определяется. Так, например, в японском языке наиболее часто употребляемые глаголы имеют по несколько форм, значение которых зависит от ситуации речи. «Так, один из самых распространенных глаголов «давать»... звучит в нейтральной речи *атаэру*, в речи о вышестоящем (по возрасту, положению и т. д.) – *агэру* или *сасиагэру*, о нижестоящем – *курэру* или *яру*» [123, 92].

- *Стиль общения.* Если два предыдущих фактора касались влияния культуры на содержание сообщения, то стиль общения касается формы сообщения и способа его подачи. Стили различаются в зависимости от того, какое количество слов принято использовать при сообщении (вычурный, точный, сжатый). Другое различие касается того, какая цель – передача информации или поддержание равновесия в ситуации общения преследуется говорящим (инструментальный/аффективный стиль). Наконец, стили общения различаются в зависимости от того, имеет ли сообщение своей целью отразить истинные намерения и цели говорящего (прямой стиль), или наоборот, скрыть их (непрямой стиль) [53, 146–159; 27, 165–168]. В каждой культуре могут присутствовать самые разные стили, хотя обычно какой-либо стиль является доминирующим.

В настоящее время выделено достаточно много *принципов классификации* стилей. Реальное разнообразие *самих стилей* значительно меньше. Это связано с тем, что многие характеристики стилей тесно связаны друг с другом. Например, в странах Юго-Восточной Азии преобладает стиль, который характеризуется как сжатый, аффективный, непрямой и т. д. В США преобладает стиль общения, который характеризуется как точный, инструментальный, прямой.

3. *Невербальные коммуникации* – это передача информации, минуя прямое речевое общение. К элементам невербальных коммуникаций относятся:

- кинесика – совокупность жестов, поз, телодвижений;
- такесика – различные виды прикосновений к собеседникам;

- сенсорика – особенности восприятия запахов, цветовых сочетаний, слуховых предпочтений;

- проксемика – использование пространственных отношений, в частности, дистанции между собеседниками, в различных культурах;

- хронемика – использование времени в невербальном коммуникационном процессе.

В различных культурах приняты неодинаковые нормы невербальных коммуникаций. Так, например, в латинских культурах Европы и Америки принято общаться на расстоянии 30–40 см, в германоязычных культурах Европы и Америки – на расстоянии 50–70 см, в Китае и Японии – 90–120 см. Одни и те же жесты могут совершенно по-разному интерпретироваться в разных культурах. Так, ставший ныне популярным американский жест «О'кей» в культурах Латинской Америки имеет неприличное значение. В культурах Европы и Северной Америки считается невежливым отводить взгляд при разговоре. Наоборот, в странах Юго-Восточной Азии не принято смотреть в глаза собеседнику, особенно если собеседник старше или выше по социальному положению. Естественный для европейца поцелуй женской руки не будет понят не только в странах Арабского Востока, но и в США. В США и некоторых странах Европы принято здороваться с женщинами за руку даже при знакомстве. Во многих странах, в том числе и в России, это не всегда удобно. Китайцы вообще предпочитают не здороваться за руку ни с кем.

Конечно, в последние десятилетия в кругах, активно участвующих в международных контактах, сложился некоторый усредненный международный этикет, так же как упрощенный вариант английского языка. Вместе с тем необходимо учитывать, что национальные нормы невербального общения глубоко укоренились в подсознании каждого человека. Восприятие чужого языка происходит гораздо легче, чем невербальных элементов культуры. Даже если представитель другой культуры не демонстрирует своего неприятия вашей манеры общаться, это не значит, что ему все нравится. В учебниках по межкультурному общению приводятся десятки случаев, когда важные деловые контакты были сорваны или поставлены под угрозу из-за недостаточного учета культурных особенностей партнеров.

Некоторые особенности вербальных, невербальных и контекстуальных коммуникаций в определенной степени связаны с выделенными выше принципами классификации культур (см. § 6.1). Многие из этих типологических переменных выделялись специально для того, чтобы выявить особенности межкультурного общения. В первую очередь, это относится к типологии Холла–Льюиса. Независимо

мо от явных целей, для которых разрабатывались принципы классификации, в основе каждого из них лежит идея сравнения культур и соответственно потенциального межкультурного контакта. Так, в коллективистских культурах с высокой дистанцией власти нормативным является не прямой стиль общения, в них большое значение имеет контекст.

В то же время никакая формальная типология или классификация не могут отразить всего богатства культуры. Поэтому при подготовке к общению с представителями какой-либо культуры необходимо предварительно прояснить для себя ее характеристики по всем перечисленным параметрам. Чтобы избежать проблем, связанных с преодолением этих барьеров, следует придерживаться некоторых простых правил. Конечно, идеальный вариант состоит в том, чтобы достаточно глубоко изучить язык и культуру страны, в которой предстоит работать, что не всегда возможно. Поэтому целесообразно найти хорошего консультанта из представителей интересующей вас культуры, либо из людей, достаточно хорошо с ней знакомых.

Проблема межкультурных контактов столь важна для успеха в бизнесе в современном мире, что ей уделяется большое внимание в процессе обучения предпринимателей. Так, П.Н. Шихирев формулирует список основных принципов делового общения с представителями других культур [114, 165]:

- готовность учиться новой культуре, что проявляется в количестве задаваемых вопросов о причинах того или иного непонятого явления, в искреннем доброжелательном любопытстве, стремлении выучить распространенный иностранный язык хотя бы для элементарной коммуникации в быту;
- терпимость к иному и необычному, что проявляется в осторожности суждений и оценок по поводу незнакомых ситуаций, форм и правил поведения, отказе в таких случаях от спонтанных, резко отрицательных высказываний, тем более насмешек и иронии;
- чувствительность к иным обычаям, готовность с ними считаться, отказ от демонстрации преимуществ своих обычаев;
- уважение к истории чужой страны, ее выдающимся деятелям, ее достижениям, как бы малы, с точки зрения истории всемирной или собственной стран, они ни были;
- самоконтроль в конфликтных ситуациях и условиях стресса, способность сдержать «импульс возмездия»;
- готовность признать свои ошибки в нарушении формальных или неформальных норм поведения с соответствующими извинениями;

- открытость и искренность в выражении своего недоумения или замешательства в трудных и неопределенных ситуациях;
- вежливая, но непреклонная твердость и последовательность в отстаивании своих основных моральных принципов.

Некоторые из этих принципов требуют конкретизации. Например, чрезмерная «открытость и искренность в выражении недоумения» вполне может вызвать негативную реакцию во многих восточных обществах. Важен не только принцип, но и характер его реализации.

Межкультурные контакты подразделяются на *первичные*, когда обе стороны впервые вступают в контакт друг с другом и не знакомы с особенностями культуры другой стороны; и *вторичные*, когда каждая из сторон имеет опыт таких контактов. Возможен и промежуточный случай, когда опытом межкультурных контактов обладает только одна из сторон. Наибольшее количество проблем возникает именно на этапе первичных контактов. Основные правила первичного контакта с представителем достаточно далекой и незнакомой культуры можно сформулировать следующим образом:

1. Вступать в контакты целесообразно только в том случае, если вам самому хорошо понятны цели вашего контакта и ресурсы, которыми вы располагаете для решения своих задач. Это не означает, что с первой встречи вы изложите эту информацию своему визави. В контекстуальных реактивных культурах это не только не принято, но даже противопоказано. «Знать» и «демонстрировать» – это разные вещи. Необходимо также постараться выявить цели и ресурсы противоположной стороны;

2. До контакта нужно постараться четко определить для себя вещи, табуированные в данной культуре. Узнать все, что разрешено и запрещено, невозможно – это означает глубоко изучить культуру. Но в каждой культуре есть вещи, крайне нежелательные или просто недопустимые. Хозяева могут не показать вида, что вы нарушили табу, но осадок останется. Приведем примеры таких ситуаций:

- во многих восточных культурах нельзя отказываться от подарков;
- если Вы не хотите ставить себя и хозяина в затруднительное положение в Китае или Средней Азии, не хвалите вещей, которые видите в его доме;
- некоторые жесты, слова и словосочетания, вполне допустимые в Вашей культуре, категорически неприемлемы и оскорбительны в других культурах. Постарайтесь выяснить у «бикультурала» эти жесты и слова. Например, формы проявления внимания к женщине не

только принятые, но и поощряемые в Европе и России, могут вызвать резкий протест в США;

- в каждой культуре есть слова и жесты, которые могут означать определенное отношение к вашим предложениям, а также окончание переговоров. Например, в Китае принято подавать чай при начале переговоров. Европейец или американец часто воспринимают это как привычную им чашечку кофе, который можно прихлебывать в процессе беседы. Для китайца первый глоток из этой чашки означает окончание переговоров и намек гостю покинуть помещение;

3. Для успешного контакта очень важно определить социальные роли, заданные ситуацией общения, и правила поведения, принятые относительно данных ролей. Например, вы можете появиться в качестве частного лица или официального гостя, в качестве близкого друга хорошо известного представителя данной культуры или как совершенно посторонний человек; как проситель или как человек, делающий заманчивое предложение, или даже как даритель. В зависимости от того, в какой роли выступает гость, он должен учитывать, какие ролевые ожидания предъявляются к нему в данной культуре. Нередки случаи, когда гость воспринимает себя как равного партнера или даже дарителя, в то время как принимающая сторона воспринимает его как просителя;

4. В то же время не стоит пытаться копировать стиль поведения, манеры другой культуры. Это в лучшем случае будет казаться комичным; в худшем – вы можете допустить бестактность, смысл которой сами не поймете. Лучше всего играть роль представителя своей культуры, который интересуется реалиями другой культуры, имеет о ней некоторое представление и стремится не нарушать ее основных правил, но в то же время не стремится заискивать перед ее носителями;

5. Тем не менее для успешного контакта очень полезно выучить несколько наиболее расхожих фраз и слов на языке принимающей стороны, при случае дав понять хозяевам, что вы не только уважаете их культуру, но и можете понять смысл фраз, сказанных на их языке;

6. В науке давно установлено, что восприятие малознакомого представителя другой культуры зависит не столько от его личных качеств, сколько от того представления, которое складывается о данной культуре в целом, то есть от *этнических стереотипов*. Поэтому необходимо попытаться выяснить, какой стереотип относительно вас разделяет представитель данной культуры. Если в этом стереотипе присутствуют позитивные, с точки зрения вашего визави, черты, эти черты надлежит подчеркнуть. Если имеются какие-то черты негативные, то целесообразно дать понять, что вы в наименьшей степе-

ни обладаете этими чертами, либо что они вам самому доставляют неудобства.

Конечно, выявить этнический стереотип, не проводя специальных исследований, очень трудно. Однако можно поговорить со знакомыми представителями культуры, со своими соплеменниками, имевшими опыт общения, наконец, обратиться к анализу бумажной и электронной прессы, формирующей стереотипы в наше время.

6.4.3. Этнические стереотипы и этноцентризм

Стереотипом восприятия называется формирующееся в определенной социальной группе обобщенное и упрощенное представление о нормах, ценностях и правилах поведения представителей какой-нибудь социальной группы. Если это представление касается своей собственной группы, то такие стереотипы называются *автостереотипами*. Если же речь идет об образе другой группы, то стереотип называется *гетеростереотипом*. Поскольку в большинстве случаев изучаются именно образы другой группы, то под «стереотипом» понимается именно гетеростереотип [27, 217–226].

Почему же люди обычно склонны к обобщению образа какой-либо группы, почему они не могут реагировать на поведение каждого отдельного человека, вне зависимости от его групповой принадлежности, то есть рассматривать поведение каждого человека индивидуально?

Во-первых, мир очень сложен, а информационные возможности каждого отдельного человека ограничены. Человек просто физически не способен оценивать поступки каждого, с кем он встречается в жизни, с учетом всего многообразия его жизненных обстоятельств и психологических особенностей.

Потребность в выработке стереотипов имеет практический смысл. Встречаясь и общаясь с людьми, входящими в различные социальные группы, каждый человек, как правило, должен прогнозировать их поведение. Поэтому мы обычно делим людей на категории (иногда эти категории совпадают с реально существующими социальными группами) и на основании своего личного опыта или опыта других людей сами для себя выдвигаем предположения об общих нормах и ценностях, свойственных «этим» людям, об их психологических свойствах и манере поведения.

Во-вторых, стереотипы возникают из-за того, что люди склонны поддерживать и оправдывать цели деятельности, нормы и ценности своей группы и относиться к другим группам в зависимости от того, соответствуют ли они этим целям, нормам, ценностям.

Оба перечисленных фактора – это предпосылки формирования стереотипа, но еще не стереотип. Последний возникает тогда, когда такое представление перестанет быть *личным* образом и будет разделяться, приниматься всеми членами своей группы или, по крайней мере, их большинством.

Стереотипы могут быть положительными и отрицательными. Лишь очень редко стереотипы ограничиваются только *представлением* о другой группе, чаще всего они включают в себя и ее *оценку*, то есть содержат не только когнитивный, но также аффективный компонент.

Как правило, автостереотипы бывают положительными, а гетеростереотипы – нейтральными или отрицательными; в ряде случаев бывает и наоборот. Например, когда значительная часть группы разочаровалась в собственных ценностях, гетеростереотипы могут стать более положительными, чем автостереотипы.

Формирование стереотипов восприятия – лишь один из элементов межгруппового взаимодействия. Психологов и социологов, изучавших межгрупповые отношения, в первую очередь, интересовали два аспекта: межгрупповая дискриминация (ингрупповой фаворитизм) и межгрупповая агрессия. Под *межгрупповой дискриминацией* понимается явление, когда в ходе межличностного общения при распределении различного рода ресурсов предпочтение отдается представителям «своей» группы в ущерб «чужой».

К объяснению этого явления ученые пытались подойти с двух сторон; различия здесь прослеживаются по тем же линиям, что и при определении объективности существования группы. Представители североамериканской науки настаивали на том, что люди предпочитают «своих» «чужим», когда это приносит им личную выгоду или позволяет добиться общегрупповых целей. Более правильной оказалась позиция европейских исследователей во главе с английским психологом Генри Таджфелом [1, 57–61]. Они показали, что стремление к идентификации с определенной группой не всегда зависит от корыстных соображений, а часто возникает даже вопреки последним. Таким образом, согласно результатам европейских исследователей, стремление к групповой идентичности является внутренним свойством человека и не объясняется только ситуативными соображениями личной выгоды.

Следствием стереотипизации является *этноцентризм* – склонность воспринимать и оценивать культуру другой группы через нормы и ценности своей собственной группы. Этноцентризм бывает *отрицательным*, когда культура другой группы оценивается ниже

своей, и *положительным*, при котором другая группа оценивается более высоко, чем своя собственная. Таким образом, этноцентризм, как и стереотип восприятия, включает в себя как когнитивный, так и аффективный (оценочный) элемент.

ВЫВОДЫ

1. Многообразие культур человечества, несомненно, сохранится в ближайшем будущем. Можно согласиться с Г. Хофшtedом: «Различия в ценностях наций, описанные авторами много столетий назад, действительны и по сей день, несмотря на длительное, тесное общение друг с другом. Продолжающиеся сегодня исследования на уровне ценностей по-прежнему демонстрируют яркие отличия людей разных национальностей» [112, 328].

2. Многочисленные параметры типологии культур, выявляемые в ходе исследований, отражают лишь достаточно общие и грубые различия между культурами. На самом деле каждая культура уникальна и требует индивидуального подхода при попытке ее освоения.

3. В условиях глобализации и формирования сетевого общества этничность может быть весьма эффективным фактором экономической деятельности. Наиболее жизнеспособные экономические системы стремятся к поддержанию этнической идентичности, а также идентичности на уровне суперэтносов (цивилизаций).

4. Поскольку многообразие культур в обозримом будущем не исчезнет, сохранятся и такие явления, как этнические стереотипы и этноцентризм. В то же время деловой человек, вступающий в межкультурные контакты, обязан по возможности преодолевать в себе эти качества, то есть он до определенной степени должен подниматься над узкими рамками собственной этнической культуры. Для этого недостаточно выучить иностранный язык. Необходимо освоить контекст культуры, с представителями которой предстоит работать.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. В чем состоит принципиальное различие между типологией культур Г. Хофштеда и Э. Холла–Р. Льюиса?

2. Как соотносятся типология культур Холла–Льюиса с типологиями Клакхона–Стродтбек и Парсонса?

3. Благодаря какому элементу, согласно Г. Хофштеду, национальные культуры оказывают наиболее сильное влияние на культуру организаций?

4. К какому типу культур, по классификации Холла–Льюиса, можно отнести российскую культуру? (В тексте нет прямого ответа, так что подумайте.)

5. Могут ли использоваться шкалы, разработанные Г. Хофшtedом, менеджерами по персоналу, для того чтобы классифицировать сотрудников по их склонности к тому или иному типу культурных ценностей? Обоснуйте ответ.

6. Какие исторические факторы повлияли, согласно Хофштеду, на различия в культурах Северной и Южной Европы?

7. Каковы исторические корни европейского «индивидуализма» и китайского «коллективизма»? Как соотносится с ними характеристика российской культуры? (Используйте материалы глав 3–4.)

8. Верно ли утверждение, что в низкоконтекстуальных культурах ситуация общения не имеет почти никакого значения, по сравнению с культурами контекстуальными?

9. Как сказываются такие характеристики культуры, как ее гомогенность и устойчивость, на процессах межкультурного общения?

10. Что такое «этноцентризм» и «этнический стереотип»? Как соотносятся эти понятия? Каковы перспективы возникновения в будущем мирового сообщества, полностью лишенного этноцентризма?

7. ЭКОНОМИКА И РЕЛИГИЯ

Верю ли я в Бога – это не вопрос.
Вопрос – верит ли Он в меня?

Народная мудрость

7.1. Основные факторы влияния религии на экономику

После знаменитых работ М. Вебера, посвященных влиянию религиозных систем на формирование капитализма в различных обществах [20], тема «Религия и экономика» стала одной из популярных в социологии и антропологии. Несомненно, однако, что работы М. Вебера не исчерпывают всех аспектов влияния религии на экономику.

В отношении изучения влияния религии на экономику можно сформулировать следующие вопросы.

1. Какое влияние оказывала религия на экономические отношения в доиндустриальных обществах? Для современного читателя наибольший интерес представляют аграрные политарные общества, влияние культуры которых на современную экономику весьма существенно, хотя можно рассматривать преполитарные общества присваивающего и производящего хозяйства.

2. Как повлияли религиозные системы на формирование индустриального общества? Это классическая постановка проблемы М. Вебером.

3. Наконец, какое влияние оказывает религия на экономические отношения в современном обществе?

Многие классические социологические теории XIX – начала XX веков предсказывали исчезновение религии как самостоятельного института в современном обществе, либо, по крайней мере, значительное падение ее влияния. Реальные события последних десятилетий не подтверждают этого прогноза. Поэтому данный вопрос требует специального исследования.

Влияние религии на экономические отношения в обществах разного типа, находящихся на разных этапах исторического развития,

заметно различается. В аграрных обществах, где религия обычно является доминирующей или даже единственной идеологической системой, это влияние может быть очень сильным, определяя терминальные и инструментальные ценности. В современном обществе это влияние значительно слабее; нередко религиозные нормы, на первый взгляд, практически не затрагивают экономику. Религия, представляющая собой общегосударственный институт (церковь), по-иному влияет на экономическую жизнь, чем локальный культ или религиозная система дисперсной конфессиональной группы. Большинство религиозных систем не содержит жесткой регламентации экономических отношений. Тем не менее можно выделить несколько основных направлений возможного влияния религиозных систем на экономическую жизнь.

1. Как уже отмечалось, религия может определять основные цели деятельности человека, то есть терминальные ценности. Классический пример такого влияния дают работы М. Вебера о взаимоотношении конфессии и экономического развития.

2. Религия может предопределять или, наоборот, ограничивать средства достижения экономических целей. Так, религиозные соображения нередко ограничивали использование таких «средств», как подлог, убийство, особенно когда речь шла о представителях той же конфессии. Ислам предписывает своим последователям целый ряд конкретных механизмов наследования, торговли, организации фирм и т. д.

3. Религиозные институты могут являться самостоятельным экономическим агентом. Так, например, во многих обществах значительную экономическую роль играют монастыри. Центральный аппарат католической церкви сам по себе является крупным экономическим агентом.

4. Наконец, религиозные системы влияют на экономику не только и не столько содержанием вероучения, сколько самим фактом того, что вокруг вероучения формируются устойчивые круги общения. Входящие в них индивиды и семьи разделяют близкие этические нормы и связаны устойчивыми социальными связями, то есть образуют социальные сети. Это во многом облегчает экономические операции, поскольку делает поведение их участников более предсказуемым друг для друга, уменьшает, в конечном итоге, экономические риски и транзакционные издержки. М. Вебер в своем классическом труде «Протестантская этика и дух капитализма» пытался раскрыть влияние этической системы протестантизма на развитие предпринимательской активности населения Европы. Это влияние проявлялось

не только в том, что протестанты были ориентированы на личный успех, но и в том, что между купцами-протестантами существовало абсолютное доверие в делах. Этим же фактором можно объяснить успешность экономической деятельности российских старообрядцев в XIX–XX веках. Распространение ислама было связано с формированием торговых путей между западом и востоком Евразийского материка. Успешность евреев на мировых рынках также во многом объясняется тем, что соблюдение религиозных норм значительно повышало взаимное доверие.

Очень важно не только то, какие нормы диктует религиозная идеология, но и то, насколько широко она распространена среди населения. В любой экономической системе, в каждой конфессиональной группе активные предприниматели (собственно «буржуазия») составляют лишь относительно небольшой процент населения. Для развития экономики важно не только то, какие нормы и ценности разделяют представители предпринимательской элиты, но и то, в какой степени эти нормы и ценности согласуются с обывательской культурой. Если эти два культурных слоя в целом согласуются, то возможно относительно бесконфликтное развитие социальной системы. Если же эти соционормативные системы в корне противоречат друг другу, то неизбежен культурный и социальный конфликт. Этическая система протестантизма оказала столь существенное влияние на становление европейского капитализма не только потому, что она во главу угла ставила личный успех как моральный долг, но и потому, что такое понимание, в конце концов, было воспринято широкими слоями горожан. Протестантизм возник и развивался не как идеология наиболее преуспевающих слоев, «отцов города», а именно как идеология средних слоев, которым претила роскошь и незаслуженные привилегии городской верхушки, стремившейся к тому времени слиться с классом феодалов.

Система религиозных норм может как облегчать, так и затруднять экономическую деятельность. Более того, одна и та же конфессия в определенных условиях может способствовать экономическому процветанию своих адептов, а в других – мешать ему. Так, распространение ислама в VII–XIV вв. привело к процветанию мусульманских обществ за счет торговли престижными ремесленными товарами между отдаленными аграрными обществами. Попытка строгого следования тем же самым нормам в условиях современного массового производства и развитой системы мировых финансов, как мы покажем ниже, тормозит экономическое развитие мусульманских стран.

В современном мире (так же, как и в поздних аграрных обществах) религиозная система никогда не является единственной и даже главной нормативной системой, определяющей поведение людей в процессе производства и обмена. Люди в конечном итоге ориентируются на материальные потребности собственных семей; поэтому нередко возникают противоречия между личными интересами и требованиями религии. В этих случаях обычно либо нарушаются требования религии (и такое поведение рассматривается как отклоняющееся), либо религиозные нормы модифицируются, подгоняются под требования реального мира.

Религиозное учение – это не самостоятельный фактор, определяющий успешность или неудачу экономической деятельности. Любая религия есть, прежде всего, результат идеологического оформления определенных этических идеалов, далеко не всегда соблюдаемых в реальности. Если бы реализовались все нормы, изложенные в Евангелиях, ни в одной христианской стране не было бы ни одного богатого человека, да и само понятие «христианское государство» было бы nonsensom. Точно так же многие нормы одной из ведущих мировых религий – ислама – допускают самые разные, нередко прямо противоположные, трактовки. Актуальное содержание религиозных верований, сохраняя преемственность основных постулатов, неизбежно меняется с течением веков. Иначе и быть не может – ведь каждое новое поколение решает новые задачи. Поэтому во многом позитивное или негативное влияние религиозных систем на экономическое поведение определяется тем, насколько сама религия способна адаптироваться к новым условиям.

В нашей книге мы не можем подробно рассмотреть все основные конфессии. Частично этот вопрос был затронут в разделе, посвященном экономическим отношениям в аграрных обществах. Поэтому здесь остановимся на двух конфессиях, имеющих общие корни – исламе и иудаизме.

В современном религиоведении принято делить все религии на *ортодоксальные* и *ортопрактические* [89, II, 12]. В ортодоксальных религиях (христианство, буддизм) основное внимание сосредоточено на самой вере, ее обосновании, развитии и изучении священных текстов. В ортопрактических религиях главное внимание уделяется правилам внутриобщинного поведения и жесткому соблюдению обрядности. К таким религиям относятся иудаизм и ислам.

Разумеется, вопросы веры занимают важное место в ортопрактических религиях, а обряды соблюдаются и в ортодоксальных религиях. Невозможно, однако, представить себе правоверного хрис-

тианина, хотя бы раз в жизни от корки до корки не прочитавшего или не прослушавшего все Евангелие. В то же время десятки поколений мусульман, не знавших арабского языка, учили отдельные главы Корана (суры) наизусть, лишь в общих чертах понимая их смысл, и это не считалось отступлением от веры. Ведь только тексты, изложенные по-арабски, считались священными, поскольку точно отражали мысль Мухаммада.

В иудаизме также доминирующая роль отдается именно соблюдению ритуала.

С другой стороны, даже значительное нарушение христианской (в том числе и православной) обрядности, как правило, не вело к исключению из общины – достаточно было в той или иной форме (молитвой, благотворительностью, пожертвованиями Церкви, индульгенцией) искупить свой грех. В мусульманской общине (Умма) не только регулярное, но и разовое нарушение строго установленного (хотя и достаточно простого) порядка ритуальных действий вызывало жесткое осуждение и негативные социальные санкции, вплоть до исключения из общины, что было равносильно гражданской смерти.

Мы выбираем для рассмотрения две ортопрактические религии отчасти потому, что на их примере взаимосвязь с экономикой представляется более наглядной. Действительно, основой ортодоксальных религий является соблюдение определенных этических норм, что зафиксировать достаточно трудно. В основе ортопрактических религий – формальное соблюдение ритуала, что значительно проще фиксируется.

Кроме того, существует еще один важный критерий отбора религиозных систем для нашего анализа. Евреи и арабы, в среде которых сформировались две указанные религии, – это народы, имеющие общие корни. Так называемый *древнееврейский язык* (иврит) и арабский язык относятся к общей языковой семье *семитских языков*. Более трех тысяч лет назад предки тех и других кочевали со своими лошадьми и верблюдами примерно в одних и тех же регионах Аравии и Передней Азии. В начале первого тысячелетия нашей эры арабы и иудеи конкурировали и сотрудничали на одних и тех же торговых путях. Неудивительно, поэтому, что не только в языке, но и в религии и в экономической культуре арабов-мусульман и иудеев присутствует целый ряд сходных черт. Недаром арабы часто удивляются, когда их обвиняют в антисемитизме, поскольку именно они и составляют не менее 90% *семитов*, то есть людей, говорящих на языке семитской языковой семьи.

Однако на определенном этапе исторические пути приверженцев двух религий разошлись. Арабы создали мощную цивилизацию, которая на протяжении нескольких столетий (примерно с VIII по XIV век нашей эры) доминировала в западной части Ойкумены, а затем пришла в относительный упадок под давлением бурно развивавшейся Европы. Иудеи же оказались в диаспоре в рамках сначала арабской, а затем и европейской цивилизаций, но тем не менее не ассимилировались, а сохранили свою культурную и религиозную идентичность и сумели найти свою социальную нишу в потоке сменяющихся цивилизаций. Сама история как бы поставила естественный эксперимент. Две большие социальные группы, имевшие вначале сходную культуру, оказались в разных условиях и адаптировались к ним на протяжении нескольких сотен (и даже тысяч!) лет. Как это отразилось на их экономической культуре, каким образом опыт адаптации закрепился в религиозных нормах и как эти нормы влияют на экономическое поведение их приверженцев в современном мире? Без ответов на эти вопросы (или хотя бы попытки найти такие ответы) невозможно осветить тему нашей работы.

7.2. Ислам

Экономические отношения редко находят прямое отражение в священных текстах. Ислам представляет собой исключение из этого правила. Вряд ли существовали религиозные системы, где проблемы имущественных отношений, обмена и производства занимали бы столько места в самой системе вероучения, как в исламе.

Чтобы правильно понять место и роль экономики в системе ислама, необходимо хотя бы в общих чертах представить исторические условия его возникновения, идейные истоки вероучения и основные его постулаты. Отметим что *наш краткий очерк ни в коей мере не может рассматриваться как исчерпывающее изложение мусульманского вероучения; для получения таких знаний необходимо обращаться к специальным источникам.*

7.2.1. Исторические условия возникновения ислама.

Ортопрактический характер ислама и значительный вес экономических вопросов в вероучении обусловлены историческими условиями его возникновения. Он возник в начале VII в. н. э. на западном берегу Аравийского полуострова в местности, называемой Хиджас. Социальной основой возникновения новой религии была необходимость сплочения местных арабских племен, занимавшихся торгов-

лей, скотоводством и земледелием. Необходимость эта была вызвана непрерывными распрями между племенными вождями, мешавшими функционированию устойчивых караванных торговых путей, проходивших в те годы через Аравийский полуостров, Ирак, Иран, Индию. Именно арабы составляли основную массу погонщиков верблюдов и проводников караванов.

Аравийские торговые пути приобрели в это время особое значение в связи с тем, что на столетиями устоявшихся торговых путях Восточного Средиземноморья шла война между Византией и Персией. Но и в Аравии были свои проблемы. Арабы находились на этапе родоплеменного общества, со всеми вытекающими последствиями. Родоплеменные группировки арабов вели практически непрерывные боевые действия друг против друга. Естественно, что в таких условиях международная торговля затруднялась.

Наиболее дальновидные представители арабского общества понимали, что существующий порядок грозит потерей торговых путей и ведет к ненужным жертвам и разрухе. Кроме того, такая ситуация была на руку перекупщикам, в основном иудеям, у которых, в противоположность последователям племенных культов, был порядок.

Чтобы сделать торговые пути более безопасными, а также прекратить ненужные межплеменные распри, необходимо было:

1. Иметь общую идеологию, выделявшую данную культурную и языковую группу из ее этнического окружения.
2. Иметь социальную организацию, обеспечивающую консенсус, то есть одинаковое понимание всеми членами аравийского общества своих прав и обязанностей, правил хозяйственного обмена, вступления в брак, наследования и передачи имущества и т. д.

Естественно, что эти правила и эта организация должны были признаваться всеми народами, находящимися на пути следования караванов. Установить такое единообразие в те времена можно было с помощью двух механизмов:

- во-первых, с помощью завоевания и подчинения себе возможно большего числа народов;
- во-вторых, с помощью убеждения в целесообразности принятия завоеванными народами новой религиозной системы. Эта религия должна быть простой, понятной и убедительной, отражать и регулировать повседневную жизнь.

Именно этим требованиям и отвечала новая религия – ислам. Эффективность ее оказалась столь высока, что ее распространение было очень быстрым – в течение нескольких столетий она распро-

странилась на огромном пространстве от Испании до Северной Индии и Индонезии. Ее распространение не приостановилось и после прекращения арабских завоеваний – настолько привлекательными оказались ее нормы для всех народов, участвовавших в этом почти глобальном рынке.

Приведем некоторые даты из истории ислама.

610 – начало ниспослания Корана, то есть проповеди Мухаммада.

622 – исход Мухаммада из Мекки в результате преследования местной племенной знати и основание Уммы (религиозной общины среди жителей Медины, бывших до этого иудаистами).

622–750 – распространение Ислама от Испании и Марокко до Ирана. Возникновение раскола и войны между представителями различных династий.

1500–1700 – Возникновение великих мусульманских империй. Распространение Ислама на Северную Индию, Индонезию.

Ислам в России

Среди народов России ислам суннитского толка распространен у титульных этносов Кавказа (за исключением большинства осетин), в Поволжье (казанские татары и башкиры), а также среди некоторых групп западносибирских татар. В Поволжье ислам появился не позже X в., вместе с потоком переселенцев и купцов из Средней Азии. Распространение ислама на Северном Кавказе связано с господством Османской империи (XV–XVI вв.). До этого большинство народов Северного Кавказа придерживалось традиционных племенных верований; часть из них еще в V–VI вв. заимствовала христианство под влиянием Византии, сменив его впоследствии на ислам.

История взаимодействия Российского государства с исламом включает в себя самые разные страницы. Случались периоды достаточно жесткого давления на ислам. Так, после завоевания Казани Иван Грозный стимулировал переход мусульманского населения в православие, хотя, за редким исключением «самодеятельности» Гермогена (казанский епископ XVI в.), насильно никого из мусульман не крестили. В отличие от этого, власти Казанского ханства после принятия ислама как государственной религии в XIV в. проводили политику насильственной исламизации как языческого, так и православного населения.

В период Кавказской войны 1817–1862 гг. известно немало случаев осквернения и даже разрушения мечетей, перестройки их в православные храмы. Все это описано Л.Н. Толстым в целом ряде произведений.

В советские времена отношение к исламу было таким же, как и к другим религиям – он преследовался, ущемлялся в правах, но формально не запрещался.

В то же время среди законов Российской империи и Советского Союза никогда не было актов, ограничивавших или запрещавших продвижение мусульман по социальной лестнице. Ярчайший пример тому – судьба Шамиля – лидера сопротивления в ходе Кавказской войны, который в результате получил поместье и чин из рук победителей.

А самое главное – среди русского населения, от вершины социальной лестницы до самого ее подножья, никогда, даже в периоды противостояния мусульманским народам, не складывалось не только враждебного, но даже пренебрежительного отношения к исламу и его носителям как таковым. Об этом писал один из идеологов ислама, крымский татарин Исмаил-бей Гаспринский (Гаспарлы) в 1881 г., то есть всего через 25 лет после окончания Крымской и 20 лет – Кавказской войн: «Русские мусульмане по законам нашего отечества (России! – А. С.) пользуются равными правами с коренными русскими и даже в некоторых случаях, во уважение их общественного и религиозного быта, имеют некоторые преимущества и льготы.

Наблюдения и путешествия убедили меня, что ни один народ так гуманно и чистосердечно не относится к покоренному, вообще к чужому племени, как ... русские. Русский человек и простого, и интеллигентного класса смотрит на всех, живущих с ним под одним законом, как на «своих», не выказывая, не имея узкого племенного себялюбия. Мне приходилось видеть, как арабы и индусы были в неловком положении среди высокообразованного парижского и лондонского общества, несмотря на всю изысканную деликатность обращения с ними, а может быть и благодаря ей. Сыны Азии как бы чувствовали в отношениях к себе деланность, натяжку и обидное снисхождение. Это мне доказывали многие арабы, алжирские выходцы, служащие или торгующие во Франции. Эту черту племенной гордости или самомнения я наблюдал и у турок, у которых, за отсутствием европейской галантности, они выступают рельефнее...

Слава Богу, не то приходится видеть у русских. Служащий или образованный мусульманин, принятый в интеллигентном обществе, торговец в среде русского купечества, простой извозчик, официант в кругу простого люда – чувствуют себя одинаково хорошо и привольно, как сами русские, не тяготясь ни своим происхождением, ни отношением русского общества, так что образованные мусульмане, имевшие случай знакомиться с разными европейскими обществами

наиболее близко, искренне сходятся с русскими людьми. Это не более, как следствие едва уловимого качества русского национального характера, качества, которое, я уверен, весьма важно для будущности русских и живущих с ними племен» [22, 312].

С легкой руки ряда источников в мире складывается представление об исламе как об агрессивной религии, что не соответствует действительности. При желании элементы агрессии можно найти и в буддизме. Даже Христос говорил: «Не с крестом, но с мечом пришел я к вам». Важно другое – какую позицию занимают лидеры той или иной конфессии в конкретной социальной ситуации. Во многом именно благодаря позиции мусульманского духовенства России и стран СНГ удалось избежать превращения конфессиональных и этнических конфликтов начала 90-х годов, во многом спровоцированных внешними силами, в массовую резню и бегство «некоренного» населения, а также развал СНГ и Российской Федерации.

Формирование ислама началось в VII в. н. э.; его основателем был Мухаммад – реальный деятель, сплотивший в начале этого века вокруг себя часть аравийских родов. Основными источниками ислама являются традиционные племенные культы арабских племен, учения отдельных христианских сект и ранний иудаизм, то есть религиозные системы, представленные среди тогдашнего населения Аравийского полуострова. Такое сочетание не случайно, поскольку основной функцией новой религии, как уже говорилось, было достижение консенсуса среди арабских родов.

7.2.2. Основы вероучения

Основы учения изложены в Коране, состоящем из 114 глав – сур. Каждая сура представляет собой реальное высказывание Мухаммада, услышанное и выученное наизусть его родственниками и ближайшими сподвижниками. Первоначально все суры передавались устно и лишь после смерти Мухаммада были записаны, чтобы избежать искажений и разночтений. В то же время Мухаммад не считается автором Корана, поскольку, по утверждению самого Мухаммада, все его высказывания – это воспроизведение идей, полученных им непосредственно от архангела Гавриила – посланника Аллаха на Земле – в состоянии религиозного экстаза. Подобные послания передавались людям не единожды. Ислам признает, что в основе поучений ветхозаветных пророков и Иисуса Христа также лежало Божественное Откровение, истинные идеи которого были искажены людьми. Только Мухаммад является последним, истинным и непогрешимым про-

роком, поскольку изложил Божественное Откровение полно и точно. Суры Корана изложены в той последовательности, в которой они оглашались Мухаммадом, поэтому их порядок не подчиняется единой логике. В них содержатся сведения об устройстве мироздания, истории человечества и о тех принципах, на которых должно базироваться правильно организованное человеческое сообщество. Таким сообществом является *Умма* – совокупность всех верующих мусульман. Согласно Корану, правильное, неизвращенное понимание Божественного Откровения неизбежно приводит человека к исламу. Помимо Корана, священными считаются *сунны* – совокупность текстов, отражающих трактовку сур Корана ближайшими сподвижниками Мухаммада.

Многие элементы мусульманского вероучения объединяют его с христианством и иудаизмом. Отдельные ключевые положения ислама – например, учение о жесткой и изначальной предопределенности человеческих судеб и невозможности их изменения ни человеческой, ни даже божественной волей – характерны для античного мировоззрения и заимствованы, скорее всего, из поздней греческой философии.

В то же время *по ряду пунктов вероучения ислам расходится и с христианством, и с иудаизмом*. Так, отвергается божественная природа Христа и соответственно христианская трактовка учения о Троице.

Особенностью ислама, отличающей его от большинства ныне существующих религий, является нераздельность духовной и светской власти. Ислам не имеет единой иерархической организационной структуры, как, например, православная или католическая церкви. В истинно мусульманском государстве глава светской власти является одновременно и духовным главой. Если государство, населенное в основном мусульманами, имеет структуру верховной власти, не соответствующую основному закону – Шариату (например, Турция), тогда принципы ислама реализуются на нижних этажах власти – в локальных исламских общинах. Главой таких общин является выбранный либо наследственный имам.

Ислам не является единой религией – он включает в себя множество направлений и сект, различающихся в трактовке некоторых его догматов, а также истории ислама. Сам Мухаммад предполагал, что ислам должен содержать 73 направления.

Основными течениями ислама являются *суннитский и шиитский толки*. Точных цифр соотношения этих направлений нет, однако суннитское направление преобладает (от 70 до 90 % всех верующих).

Шииты проживают в основном в Иране и составляют более половины верующих Ирака. Среди республик бывшего СССР шииты преобладают в Азербайджане.

Сунниты и шииты различаются подходом к некоторым эпизодам исламской истории и отношением к отдельным элементам законодательства.

Так, шииты считают законными имамами только племянника и зятя Мухаммада – Али, а также его потомков. Соответственно остальных сподвижников Мухаммада, со слов которых также записывались сунны, рассматривают как самозванцев.

В практическом же отношении шиизм – более мягкая версия ислама. Шииты более лояльно относятся к иноверцам; они допускают отречение от ислама в случае смертельной опасности, в то время как сунниты карают за это смертью. Наконец, трактуя суры Корана, шииты допускают свободу воли человека, то есть считают, что человек отвечает за вершимое им добро и зло, поскольку он сам выбирает между ними, в то время как сунниты полагают, что все поступки человека заложены в божественном провидении, и поэтому правоверный не несет ответственности за моральную сторону своих поступков.

В основе законодательства лежит *Шариат* – свод законов, вытекающих из высказываний Мухаммада, а также рассказов сподвижников о его поступках, и их трактовки (*хадисы*). Сумма хадисов образует *Сунну* (путь). Согласно Корану, в обязанности правоверного мусульманина входит не только признание догматов, но и соблюдение обрядов, то есть религиозная практика [104, 8–10].

К *догматическим* основам ислама относятся:

1. Признание Корана последней и совершенной книгой Божественного Откровения;
2. Вера в единого Бога – Аллаха, неприятие многобожия и идолопоклонства доисламских арабов и христианского учения о Пресвятой Троице;
3. Вера в Мухаммада как последнего и высшего пророка (кроме него пророками признаются Адам, Ной, Авраам, Моисей, Иисус, которые, как и Мухаммад, давали человечеству истинные законы). Кроме шести основных пророков, даром пророчества, согласно Корану, обладали в течение истории более 120 тысяч человек;
4. Вера в предопределение судеб, то есть в то, что Аллах управляет как природой, так и судьбой каждого отдельного человека;
5. Вера в существование добрых и злых духов – ангелов и Сатаны;
6. Вера в воскресение из мертвых и в страшный суд;

7. Вера в загробную жизнь и воздаяние в ней – в ад и рай;
8. Вера в то, что Аллах как Бог обладает определенными свойствами (Аллах един, первичен, извечен и не имеет детей, не имеет равных себе во всей Вселенной);

9. Истолкование в духе ислама некоторых мест Ветхого и Нового Заветов, неверно понятых иудеями и христианами.

Практическая часть ислама включает в себя требования к действиям, которые должен совершать каждый мусульманин. К ней относятся:

1. Ежедневное многократное повторение 5 канонических молитв (*Намаз*), совершаемое в определенное время и в определенной позе (в сторону Мекки или востока);
2. Определенные *гигиенические процедуры* перед совершением молитвы;
3. *Посещение мечети* по пятницам и в дни праздников;
4. *Пост* во время весеннего месяца Рамазан (*Саум*);
5. *Подаяния* и пожертвования в пользу всей общины и неимущих (*Закят*);
6. *Странствование в Мекку* и поклонение священному камню – Каабе (*Хадж*);
7. Празднование определенных дней и месяцев;
8. Усилия по распространению Ислама, иногда трактуемые как Священная война против неверных (*Джихад*);
9. Строгое соблюдение основ мусульманского законодательства, изложенных в Коране и/или Сунне.

Поскольку соблюдение всех догматов и ритуалов представляет определенные трудности, принято выделять *пять* основных ритуальных элементов (*столпов ислама*), соблюдение которых считается обязательным для мусульман. Это вера в единого Аллаха и последнего пророка Мухаммада, выражающаяся в формуле «Нет Бога, кроме Аллаха, и Мухаммад – пророк его на Земле», а также Намаз, Закаят, Саум и Хадж [43, 69–88; 89, II, 41–49].

Источником законодательства являются Коран, хадисы, а также ряд специальных юридических книг мусульманских богословов, содержание которых согласовано с двумя основными источниками (*Эбодот, Эйкоот, Экудот, Эхком*) [104, 50].

Мусульманское законодательство, в отличие от сводов законов, сложившихся в европейских странах после буржуазных и социалистических революций XVIII–XX вв., *не признает равенство людей перед законом*. Как это ни парадоксально звучит, это неравенство касается не только людей, но и вещей.

Неравенство между людьми проходит по нескольким разделительным линиям.

- Важнейшая из них – *различие между мусульманами и «неверными»*. Среди неверных выделяются так называемые «люди писания» – «ахли китоб» – иудаисты, христиане и представители некоторых направлений зороастризма, относительно которых в отдельных законах дискриминация смягчается (например, мужчина-мусульманин может вступать с женщинами данных конфессий во временный брак). Отдельные интерпретаторы Корана (в основном среди шиитов) считают ахли китоб равноправными с мусульманами. Но в целом в подавляющем большинстве законов преимущество отдается мусульманам.

- Другой линией раздела является *пол человека*. Большинство законов, в том числе и связанных с передачей имущества, свидетельством в суде по имущественным вопросам отдает преимущество мужчине.

- Третий раздел – *юридический статус лица*. Ислам допускает невольничество. Нельзя сказать, что невольники полностью бесправны, но предпочтение всегда отдается свободному человеку.

- Наконец, как и в большинстве обществ, *неполноправны несовершеннолетние и психически больные люди*. По классическим законам ислама совершеннолетие наступает после 10 лет, а излечение от душевной болезни возвращает человеку полные права. К тому же права несовершеннолетних и душевнобольных защищены законом.

Все вещи делятся на «очищающие» и «нечистые». К первым относятся вода, земля, солнце, огонь. Очищающими действиями считаются любые действия, ведущие к превращению «нечистых» вещей в чистые или к полному уничтожению нечистых предметов. К нечистым предметам относятся собственно нечистоты, кровь, сперма, такие животные, как собака и свинья, а также неверные (немусульмане). Прикосновение к любому из этих предметов требует ритуального очищения. Кроме того, многие хозяйственные операции с нечистыми предметами запрещены [104, 68–71].

7.2.3. Экономические отношения в исламе

А) Основные принципы

Идеология экономических отношений, сложившаяся в исламе, значительно отличается от норм, вошедших в плоть и кровь европейской культуры. По мнению ведущих исследователей мусульманского права, его экономическая часть базируется на трех основных идеях.

1. *Идея собственности*. В отличие от европейской цивилизации, экономика которой издавна базировалась на идее неприкосновенности частной собственности, согласно Корану «Аллаху принадлежит то, что в небесах и на земле». Эта норма, не отрицая права частной собственности, позволяет мусульманскому государству иметь большие возможности вмешательства в работу частной фирмы, чем европейскому, вплоть до полной ее ликвидации. Кроме того, согласно нормам Шариата, в частном владении не могут находиться природные ресурсы. Так, например, вся нефтяная промышленность США началась с захвата частными владельцами нефтеносных участков. Все мусульманские нефтедобывающие компании являются собственниками только оборудования; по отношению к земле они выступают как арендаторы. Это положение ислама, в частности, было одной из причин, почему в советской Средней Азии, в отличие от Прибалтики или Западной Украины, относительно легко была воспринята идея коллективизации. То, что земля оставалась в собственности государства или общины (колхоза), полностью совпадало с положениями ислама.

2. *Идея личных трудовых усилий как основного источника получения богатства*. Эта идея сродни концепции «трудового права» русской деревни. Эта норма не предполагает, что каждый правоверный мусульманин ходит за плугом или стучит молотом. *Честным трудом* считается и труд купца, и труд правителя (поскольку он направлен на благо всей общины) или предпринимателя. Данная норма в конечном итоге направлена против ренты и ссудного процента как основных источников нетрудового дохода.

3. *Идея справедливого распределения богатства*. Эта идея реализуется в целом ряде принципов. Прежде всего, Коран, особенно в ранних сурах, осуждает чрезмерное личное богатство. Главным принципом должно быть использование богатства не столько в личных целях, сколько в интересах всей общины (Уммы). Из этого вытекает, в частности, необходимость уплаты Закята.

Рассмотрим более подробно некоторые экономические нормы традиционного ислама.

Б) Нормы, регулирующие Закят

Одним из основных экономических требований к мусульманину является подаяние – Закят, которое в исламоведческой литературе называется то милостыней, то налогом, что лишь приблизительно определяет суть этого понятия [104, 84–91].

Во-первых, существует несколько видов Закята, а именно: обязательный, уплачиваемый каждым мусульманином в обязательном

порядке; добровольный, уплачиваемый по доброй воле; милостыня по окончании поста в месяц Рамазан; наконец, так называемый «Хюмс» – разовый сбор в размере 1/5 имущества, приобретенного в результате военного захвата (уплачивается суннитами только во время войны), эксплуатации рудников, рыбной ловли, продажи земли немусульманину и некоторых других доходов.

Во-вторых, при уплате Закята важна не только сумма, но и душевное настроение плательщика – это его моральная обязанность, ибо платит он во имя Аллаха.

В-третьих, только обязательную часть, и то не всю, мусульманин платит непосредственно лицам, назначаемым имамом либо другим мусульманским правителем. Значительную часть он раздает в виде милостыни и пожертвований.

Размер Закята (кроме Хюмс) составляет примерно 3–5% дохода (если сам мусульманин не пожелает потратить больше). Эти суммы идут не только на поддержание и развитие институтов ислама, а также на ведение войны с неверными, но и используется в качестве инструмента экономической страховки – на уплату долгов тех, кто полностью разорился, на выкуп мусульман-невольников, притесняемых хозяевами. Наконец, эти средства используются на поддержку иностранцев-немусульман, оказавшихся на территории мусульманского государства без средств пропитания. Очевидно купеческое происхождение этих платежей.

Абсолютное большинство законов Шариата, регулирующих хозяйственную жизнь, касается торговли и раздела имущества. Почти нет законов, регулирующих процесс производства.

В) Правила торговли

Рыночные отношения в классическом исламе регламентировались во всех деталях. Оговаривалась необходимость точного измерения предмета продажи, а также правила назначения цены [104, 174–203].

В то же время на рыночные отношения налагались жесткие ограничения. Запрещалось получение прибыли за счет обмена денег, а также при натуральном обмене между отцом и детьми, между хозяином и невольником, между мужем и женой, между мусульманином и немусульманином.

Запрещалось торговать вещами, заведомо не имеющими практической пользы. Ислам негативно относился к перекупке и перепродаже; от торговца требовалось назначать реальную цену, запрещалось пользоваться стесненным положением покупателя (например, голо-

дом) для искусственного завышения цены. Нельзя было заключать договора купли-продажи на чужое имя. Жестко контролировалось качество товаров, особенно пищевых. За продажу некачественных товаров продавец мог понести наказание. В исламе оговаривались специальные юридические процедуры, позволявшие покупателю вернуть товар в течение некоторого «гарантийного срока» (составлявшего обычно несколько дней), если товар оказывается некачественным.

При продаже недвижимости преимущественное право приобретения имели соседи [104, 441–443].

Г) Правила, регулирующие долговые обязательства и залог

Предполагается два вида долговых обязательств – беспроцентный заем – «дейн» и заем под определенный процент – «селем ве селиф» [104, 204–227]. В отличие от обычного ростовщического кредита, селем ве селиф выдается только под определенные заведомо прибыльные предприятия и не взимается, если предприятие сорвалось, особенно если в этом нет вины заемщика (например, утонул корабль с товаром). Договором заранее жестко оговариваются сроки возврата и размер уплачиваемого процента. При возврате беспроцентного кредита категорически запрещалось требовать дополнительного вознаграждения (если кредит не просрочен); однако должник мог добровольно увеличить возвращаемую сумму. Предметом займа могут быть как деньги, так и товары. Если должник не отдает в срок беспроцентный кредит, то кредитор по своему усмотрению может перевести дейн в селем ве селиф.

Долговые обязательства считаются недействительными, если не соблюдено хотя бы одно из условий заключения договора: при отсутствии согласия обеих сторон, нечеткой определенности срока уплаты, если предметы, даваемые в кредит, являются «нечистыми», и т. д. [104, 211]. Строго запрещается получать процент за процедуру обмена разных валют [104, 186].

Сходные правила регулируют отношения ссуды и найма имущества.

В исламе предусмотрена страховка предпринимательской деятельности. Так, в случае передачи капитала для коммерческой деятельности получатель не несет ответственности за его утрату или коммерческий неуспех, если судом доказано, что утрата капитала произошла не по его вине.

Специальными актами оговариваются правила спортивных тотализаторов. Так, например, не допускались заклады «о беге людей, о полете птиц и о плавании кораблей» [104, 261].

Дарение, как и любые другие имущественные акты, должно совершаться либо по письменному договору, либо в присутствии свидетелей.

Организация товариществ (ширкет) – торговых и производственных – также определяется законами, по которым организовывать такие товарищества можно только для производства или реализации однородной продукции (например, тканей одного вида и качества). В противном случае члены товарищества должны были продать другим членам часть своей продукции, чтобы уравнивать хозяйственный риск и поставить всех членов в одинаковые условия. В ряде видов деятельности количество членов товарищества ограничивалось двумя участниками. Такие правила не допускали создание таких фирм, как общества или товарищества с ограниченной ответственностью, учитывая, что, по правилам ислама, если доказана вина распорядителя капитала в его утрате, то он несет ответственность не только своей долей капитала, но и всем имуществом [104, 227–234].

Д) Наследование имущества

Значительно отличается от европейского мусульманское законодательство в области наследования имущества. Различаются ситуации, когда имеется соответствующим образом оформленное завещание и когда таковое отсутствует.

Прежде всего, мусульманин не свободен в выборе круга лиц, которым он *может завещать имущество и капитал*, и в распределении его между различными лицами. Как минимум 2/3 всего состояния должны быть завещаны ближайшим родственникам – родителям или детям. Запрещается отстранять от наследства кого-либо из сыновей. С имущества, доставшегося по завещанию, не платятся обычные мусульманские налоги (закят и хюмс). Невольник не может завещать кому-либо свое имущество, если на то нет специального согласия его хозяина. Завещать можно только в пользу людей, живущих и доступных на момент оформления завещания (то есть не числящихся пропавшими без вести) [104, 293–306].

Правила наследования *без завещания* отличаются от европейских в еще большей степени [104, 400–426]. Прежде всего, наследовать мусульманину может только мусульманин. Если сын мусульманина не принял ислама, он исключается из числа наследников. То же самое относится к женам. По мусульманским законам, немусульманка не может быть постоянной женой мусульманина. Он может заключать с женщиной *ахли китоб* только временный брак, не дающий права на наследование имущества [104, 33, 160]. Поэтому христианки и ев-

рейки, вступающие в брак с мусульманином, как правило, принимают ислам. Зато незаконнорожденные дети, если они мусульманского вероисповедания, имеют права, не намного уступающие правам законнорожденных детей. Наоборот, мусульманин, являясь родственником немусульманина, наследует его имущество полностью.

Таким образом, по мусульманскому праву, важнейшим признаком для определения наследников, при отсутствии завещания, является вероисповедание; на втором месте идет степень родства. Гражданство наследников особого значения не имеет. Представители разных направлений ислама имеют одинаковые права на наследование (суннит от шиита, и наоборот).

Е) Наказание за воровство

Классическое мусульманское законодательство отличается от европейского и в определении такого понятия, как воровство. Например, открытое насильственное присвоение чужого имущества не считается воровством [104, 438–439]. Если имущество, приобретенное таким образом, возвращено хозяину, то само по себе такое действие не карается. Если имущество было использовано в хозяйственных целях (например, скот или земля), то присвоивший его должен уплатить штраф, равный средней прибыли от его использования. Не считается воровством и использование общинной (вакуфной) собственности. По определению, родители не могут украсть у детей – только дети у родителей. Вещи или деньги, взятые родителями у своих детей без согласия последних и не возвращенные, не считаются украденными. Наоборот, за аналогичный поступок по отношению к родителям дети подвергаются наказанию.

В отличие от европейского законодательства, не наказывается перекупка ворованных вещей, если перекупщик не знал об их происхождении [104, 441–453]. Воровством считается только тайное действие; оно карается чрезвычайно сурово, и если владельцу не компенсирована стоимость украденной вещи, то виновный наказывается пожизненным тюремным заключением или отрубанием четырех пальцев кисти или стопы вплоть до пятки.

Таким образом, можно сделать следующие выводы.

1. Законы Шариата направлены не только на защиту прав отдельных мусульман, но в значительной степени на то, чтобы сохранить имущество внутри мусульманской общины.

2. В исламе очень давно были сформулированы законы, определяющие и регламентирующие рыночные отношения. Тем не менее европейское общество, в котором рыночные отношения стали играть

важную роль гораздо позже, чем на арабском Востоке, достигло более заметных успехов, чем арабский мир.

3. Мусульманское законодательство гарантирует минимальное обеспечение основных наследников – в исламе отсутствует понятие майората. В то же время эти законы препятствуют формированию крупных состояний, и для создания таковых приходится до известной степени обходить классические нормы мусульманского права.

7.2.4. Ислам в современном мире

Традиционное мусульманское законодательство оказывает заметное влияние на современное состояние экономики стран, где распространён ислам. При этом далеко не каждая страна, в которой преобладает мусульманское население, может считаться мусульманской в полном смысле слова. Следует различать страны, в которых законодательство основывается на нормах Шариата (Иран, Саудовская Аравия, Йемен, Судан), и те, в которых законодательство базируется на европейской традиции (Турция, Ирак, Египет, Сирия, Ливан, Марокко, Иордания). Наконец, можно выделить промежуточную группу стран, декларирующих строгую приверженность исламу, но в то же время значительно ограничивающих сферу применения законов Шариата в экономической сфере (Индонезия, Ливия, Бахрейн, Кувейт и другие).

Очевидно, что экономические нормы ислама, сформулированные в эпоху, когда в Европе царил Средневековье, не могут в полной мере соответствовать требованиям современности. Расхождение с нормами современной мировой (то есть – западной) экономики наиболее рельефно проявляются в странах, декларирующих свою приверженность нормам Шариата; в меньшей степени они сказываются в государствах, где нормы традиционного ислама в определенной степени соблюдаются только на бытовом уровне. Следует отметить, что ни одна страна с мусульманским населением в современном мире не имеет Шариат в качестве единственного источника экономического права. Различие между указанными группами стран состоит в степени влияния традиционных норм на законодательство и в официально декларируемых принципах.

Функционирование институтов, основанных на традициях ислама, в рамках современной экономики, сталкивается с рядом трудностей. Отметим наиболее типичные из них.

- В исламских банках очень трудно получить кредит по правилам, принятым в остальном мире, так как Шариат запрещает взимание ссудного процента («риба»).

- Ислам ограничивает создание крупных частных предприятий, находящихся в единоличной собственности, поскольку в нем отсутствует норма майората.

- Ислам затрудняет создание многоотраслевых предприятий. Согласно Шариату, каждое предприятие должно заниматься только одним видом деятельности.

- В мусульманских странах возникали проблемы со сбором регулярных государственных налогов. Такие налоги не предполагаются в рамках традиционной экономической концепции, а Закят и Хюмс не являются регулярными налогами.

В тех случаях, когда правительства пытались досконально следовать нормам Шариата, это значительно тормозило развитие экономики и ставило местных бизнесменов в невыгодные условия по сравнению с иностранцами. Поэтому исламские лидеры предпринимали и предпринимают различные меры, чтобы расширить возможности экономической деятельности, не нарушая при этом буквы Шариата. Так, в Иране после исламской революции 1979 г. в налоговом законодательстве содержится пункт о том, что закят и хюмс не являются альтернативой уплаты обычных светских налогов. При этом сами налоги установлены на очень низком уровне. Для развития крупных производств разработаны специальные правила акционирования, позволяющие сохранять предприятия в собственности семьи и ограничивающие наследников при попытке вывести свои активы без согласия остальных пайщиков.

Наибольшие трудности возникают в связи с применением норм Шариата в банковской сфере. Однако и здесь найден выход, позволяющий формально придерживаться норм ислама. Напомним, что законами ислама не только не запрещается, но даже поощряется создание товариществ с совместным капиталом (ширкет). Банковский кредит оформляется в виде такого товарищества, где банк выступает в качестве одного из «акционеров». Принципиальное отличие от обычного банковского кредита состоит в том, что все акционеры несут одинаковые риски, в то время как в европейской системе основной риск приходится на получателя кредита. В случае удачного проведения операции, согласно договору, банк получает определенный процент от прибыли как участник товарищества. На самом деле, поскольку банковские служащие обычно в данном предприятии не участвуют, банк получает обычный ссудный процент. Мы приводим здесь общую схему операции; на самом деле существует несколько форм сделок, позволяющих банкам «торговать деньгами». Трудности возникают только с иностранными банками и предпринимателями,

поскольку они ориентируются на традиционные для европейца или американца банковские процедуры.

Естественно, возникает вопрос – а не проще ли вообще отказаться от норм Шариата и принять правила «нормальной» экономики? Почему за последние 30 лет ни одна из мусульманских стран не отказалась от ислама как государственной религии, как в свое время государства отказывались от христианства, зороастризма, а также от самого ислама (Турция, Алжир) и ряда других религий? Казалось бы – глобализация на дворе... Более того, в последние годы наблюдается реставрация и укрепление исламских режимов. Даже в США ислам распространяется не только среди выходцев с Филиппин, из Аравии или Африки, но и среди потомков мигрантов из Европы. Конечно, отчасти это просто становится модным. Откуда такая странная мода? Причины, видимо, те же, что ведут к сохранению и даже укреплению этнических и территориальных структур в современном мире (см. главу 5). Обращение к исламу является реакцией на процессы глобализации. В экономическом отношении ислам обеспечивает защиту от безжалостного механизма «мировых рынков». В психологическом отношении он дает достаточно простые и ясные критерии моральной оценки и повседневного поведения. И хотя мусульманские страны не достигли уровня экономического и технологического развития стран, культура которых базируется на христианской традиции, тем не менее большинство этических принципов ислама соответствует современным тенденциям развития этики бизнеса, да и общечеловеческой этики. Именно поэтому многие дальновидные лидеры стран с мусульманским населением, пытаясь реформировать ислам, не спешат отказываться от его фундаментальных принципов.

7.3. Иудаизм

7.3.1. Этнос и религия

То, что еврейский этнос, национальной религией которого является иудаизм, сыграл весьма существенную роль в развитии европейской экономики Нового и Новейшего времени, не вызывает сомнения. Недаром один из выдающихся исследователей экономической истории этого периода немецкий социолог Вернер Зомбарт посвятил роли евреев в развитии европейского капитализма специальную работу [41]. Высказываются разные точки зрения относительно этой роли, а именно: были ли еврейские предприниматели активным элементом формирования буржуазного общества Европы (Зомбарт), или они просто воспользовались ситуацией растущего капитализма (Вебер)?

Вряд ли можно говорить о единой универсальной культуре всех евреев, хотя, безусловно, в культуре разных групп, составляющих этот этнос, прослеживаются связующие элементы. Важнейшим из таких элементов является национальная религия – иудаизм. И хотя в современном мире многие евреи не считают себя правоверными иудеями, тем не менее основные идеи иудаизма вошли в плоть культуры еврейского народа; даже критика иудаизма со стороны «неправоверных» евреев строится вокруг положений этой религии. В разные эпохи, в различных локальных группах евреев далеко не однозначным было отношение к ортодоксальному иудаизму и само понимание ортодоксальности.

Несмотря на большое количество работ, посвященных истории иудаизма и еврейского этноса в целом, многие проблемы этой истории остаются не вполне ясными. Основная трудность связана с тем, что большинство работ написано людьми, имевшими определенные идеологические установки; они были либо активными сторонниками позитивной роли еврейства в развитии европейской и мировой экономики, либо не менее активными противниками такой позиции. В результате многие работы содержат не столько попытки объективного анализа, сколько подбор фактов в защиту той или иной заранее выбранной позиции.

Один из вопросов состоит в том, какова роль иудаизма в формировании экономической культуры еврейства? Напомним, в частности, что иудаизм, как и ислам, является ортопрактической религией, то есть уделяет особое внимание ритуалу. Основы ритуала, изложенные в Торе, сформировались еще в те годы, когда, согласно Библии, представители этой конфессии обитали на территории Палестины. Этот период, с учетом Вавилонского пленения, составил несколько сотен лет (около 1000). Суммарный период пребывания в диаспоре как минимум в 2 раза больше. За это время основным занятием евреев были ремесло, торговля, а также ростовщичество. Об этом говорит множество античных и средневековых источников. Каким же образом религия, изначально отражавшая быт оседлых земледельцев и скотоводов, в течение столь длительного времени служила (и до сих пор служит) идеологическим центром для этноса, занимающего совсем иную нишу?

Очевидно, что культурные особенности еврейского этноса определяются не только положениями «классического» иудаизма, изложенными в Священном писании (Торе). Несомненно также и то, что иудаизм во многом способствовал формированию тех элементов культуры еврейского этноса, которые позволили говорить об его особой роли в развитии европейского капитализма.

Начало формирования еврейского этноса как культурной целостности, а также иудаизма относится обычно к рубежу 1–2 тысячелетий до н. э. Выделяется период относительно компактного проживания (условно до 68 г. н. э.) на территории современного государства Израиль и Палестины и период изгнания евреев властями Римской империи и проживания в диаспоре. С 1948 г. начался новый этап – воссоединение части еврейского этноса в рамках вновь созданного национального государства.

Необходимо отметить, что формирование диаспоры началось задолго до разрушения римлянами Иерусалимского храма и насильственного изгнания еврейского населения. Колонии иудеев размещались во всех концах тогдашнего мира – от Средней Азии до Марокко и от Египта до Греции. Поэтому в иудаизме изначально представлены элементы, связанные с существованием единого государства евреев и с бытием в изгнании (*галут*).

Между исследователями нет единого мнения относительно того, является ли самоизоляция еврейских общин следствием дискриминации со стороны властей или «внутренним импульсом» самих общин. Очевидно, играли роль оба фактора. В то же время не вызывает сомнения, что строгое соблюдение религиозного ритуала в значительной степени ограничивало близкие контакты последовательных иудаистов с представителями других конфессий, а также прием в общину новых членов.

Если строго следовать Торе (основной священной книге иудеев), то иудаизм вообще нельзя «принять», как ислам или христианство. Дело в том, что первоначально Завет был заключен Богом только с Авраамом и его потомками, затем заключен повторно с одним из потомков Авраама – Иаковом. К моменту вселения евреев в Ханаан (нынешняя Палестина) многие из «первозаветных» среди них не были представлены; ведь к Иордану подошли только потомки Иакова. Всего же таких потомков насчитывалось несколько десятков (в Торе они все перечисляются). Не было здесь, в частности, потомков старшего сына Авраама – Иσμαила – последователями которого считают себя многие мусульмане. Кроме того, согласно Торе, среди подошедших к Иордану было множество тех, кто вообще не имел никакого родственного отношения ни к Аврааму, ни тем более к Иакову – слуги и попутчики, присоединившиеся к потомкам Иакова при их исходе из Египта. Тем не менее Бог через Моисея подтверждает и уточняет договор, формулируя правила поведения, которым должен следовать «богоизбранный» народ. При этом не оговаривается, расторгнут ли прежний договор. Таким образом, человек не может заново

во заключить Завет с Богом, но может признать или доказать, что один из его предков был среди тех людей, с которыми заключался один из Заветов (Авраама, Иакова или кого-либо из тех, кто подходил к берегу Иордана вместе с Моисеем и Иисусом Навином).

Известны случаи массового выхода из иудаизма и принятия иудеями других религий (ислама, христианства). Зачастую в истории Западной Европы и Азии такие эпизоды были результатом принуждения или прямого насилия. Лишь в XIX–XX вв. значительное количество евреев добровольно отходили от ортодоксального иудаизма, считая его не соответствующим реалиям современного мира.

Из сказанного понятно, почему, в отличие от практики христианства и ислама, иудаизм категорически запрещает насильственное обращение в свою веру. Невозможно «насиленно» стать чьим-то потомком. В то же время принятие иудаизма – гораздо более сложная процедура, чем принятие христианства и даже мусульманства. Обычный путь – вступление в брак с лицом иудейского вероисповедания. Но возможно и «прямое» принятие веры. Для этого недостаточно пройти простой обряд, необходимо освоить основы вероучения, что довольно сложно. Кроме того, решение о воцерковлении принимает не священник, как в христианстве и исламе, а община. Тем не менее в США ежегодно несколько тысяч человек принимают иудаизм; в России известны целые секты, принявшие иудаизм 200–300 лет назад (субботники), хотя большинство иудейских общин не признает происхождение субботников от Иакова.

Относительная замкнутость общин способствует поддержанию духа корпоративизма. В мире действуют несколько десятков фондов и других организаций, способствующих получению образования детьми из еврейских семей, поддерживающих мелкий и средний бизнес, оказывающих сопротивление проявлениям антисемитизма (Объединенный еврейский призыв, Совет еврейских федераций, и т. д.). На деятельности этих организаций внутриконфессиональные расхождения, как правило, не сказываются.

Еврейская культура, в течение почти двух тысячелетий развивавшаяся преимущественно в диаспоре, естественно, не может быть гомогенной – она включает в себя множество субкультур. По крайней мере, три важных исторически сложившихся фактора определяют культурную дифференциацию в среде современных евреев.

Во-первых, это деление на *сефардов* и *ашкенази*.

Различные источники дают неодинаковую трактовку этих терминов. Не вызывают сомнения два факта. Во-первых, данное деление, возникшее еще до нашей эры, связано с различным геогра-

фическим размещением этих групп. Во-вторых, принадлежность к ашкенази считается более престижным, чем принадлежность к сефарди. В Средние века и Новое время в Европе значение этих терминов связано с названием двух стран в еврейской среде – Германии (Ашкеназ) и Испании (Сфарад). Ашкенази назывались евреи, проживавшие в Средние Века на территории Германии, а сефарди – на территории Испании. Однако, скорее всего, именно страны получили свое название среди иудеев по имени этнографических групп евреев, а не наоборот.

Различие это имело не только географическое, но и глубокое культурное значение. На юге Пиренейского полуострова до середины XIII в. доминировала арабо-мусульманская культура. Именно в ходе приспособления к ней и сформировалась группа сефарди. Поэтому в настоящее время к сефарди относятся не только потомки выходцев из Испании, но главным образом евреи арабо-мусульманских стран (Марокко, Туниса, Сирии, Египта и т. д.). Разговорным языком евреев средневековой Испании был ладино – диалект староиспанского языка, насыщенный словами и оборотами из арамейского языка. На территорию современной Германии часть евреев проникла еще в поздней античности. Однако основной поток формировался в XIII–XIV веках, после разгрома арабских государств на территории Испании и миграции части сефардов на север. Таким образом, группа ашкенази в значительной степени возникла на основе формирования новой культуры, приспособленной к среде германских народов. В настоящее время сефарди говорят в основном на иврите, либо на диалектах арабского языка, распространенных в тех странах, где они проживают.

Во-вторых, существенна ориентация на культуру *иврит или идиш*.

В отличие от сефарди, культура ашкенази сформировалась в результате приспособления групп евреев к христианскому (вначале – католическому, а затем и протестантскому) окружению. Основным языком этой группы изначально был идиш, сформировавшийся по той же схеме, что и ладино, только на основе не испанского, а старо-немецкого языка.

Идиш распространился в конце европейского Средневековья за пределы Германии, на нем к XIX–XX вв. говорили евреи Польши и России. Само по себе использование языка идиш еще не означало принадлежность к ашкенази. Евреи Германии свысока относились к евреям Восточной Европы, так как последние, за редким исключением, занимали непривилегированные позиции в социальной структуре общества, в то время как евреи Западной Европы (Германии,

Франции, Великобритании), при многочисленных ограничениях, с XVIII века играли важную роль в государствах своего проживания. Кроме того, по одной из версий, среди восточноевропейских евреев было много выходцев из Персии, Хазарии и т. д.

Именно на идиш – диалекте немецкого языка – была создана мощная литературная традиция. На нем писал выдающийся представитель российской словесности Шолом-Алейхем (Ш. Рабинович). Язык церкви – иврит – существовал в Европе параллельно с идиш, постепенно теряя свое значение. Он получил новый импульс после формирования сионизма – движения за воссоздание государства евреев в Палестине (конец XIX в.), и особенно после фактического его воссоздания (1948 г.).

Многочисленные антисемитские акции «демократических» национальных государств в первой половине XX века (Украины 1918–20 гг., Литвы, Германии 30–40-х гг.) значительно ослабили культуру идиш, но не уничтожили ее. Культура государства Израиль базируется на языке иврит – литературной версии древнееврейского (арамейского) языка. Поскольку далеко не все евреи в течение XX в. придерживались позиций сионизма, предпринимались и предпринимаются попытки сохранения и возрождения культуры идиш.

В-третьих, наконец, *отсутствует единство в отношении к религии*. В отличие от большинства христианских конфессий, иудаизм, как и ислам, не имеет четкой иерархической организации. После образования Государства Израиль более высоким статусом стали пользоваться священники этого государства; однако это скорее вопрос престижа, чем узаконенной иерархии.

По отношению к национальной религии выделяются группы (и общины) *ортодоксов, консерваторов и неортодоксов*. Эти направления иудаизма различаются в зависимости от требований к строгости соблюдения ритуальных предписаний *Торы (Галаха)*. Наиболее строгого соблюдения ритуалов требуют ортодоксальные раввины, представляющие в основном Государство Израиль. Консерваторы и неортодоксы допускают и даже считают необходимым те отступления от традиционных ритуалов, которые необходимы для адаптации в условиях современного мира, особенно в диаспоре.

Между разными направлениями иудаизма существуют разногласия; в частности, ортодоксальный раввинат отказывается считать иудаистами (и соответственно евреями) новообращенных (*гер*), если они принимали иудаизм в консервативных и неортодоксальных общинах. Это оказывает влияние на иммиграционную политику Израиля.

7.3.2. Евреи и иудаизм в России

Евреи внесли значительный вклад в историю и культуру России. Достаточно сказать, что в конце XIX – начале XX века на территории Российской империи проживала половина всех евреев мира – около 5 млн. чел. Первые поселения евреев на территории бывшего СССР появились еще в V–VI вв. до н. э. – на Кавказе и в Средней Азии. Это были в основном беженцы из Месопотамии после разгрома Вавилона царем Персии Киром и освобождения пленных, которые не захотели возвращаться в разоренную Палестину. Как особые локальные субкультуры они сохранились до нашего времени – горские и среднеазиатские евреи. Значительное влияние на историю Древней Руси оказал Хазарский каганат – государство, существовавшее в VIII–X вв. н. э. в нижнем Поволжье и на Северном Кавказе, основным населением которого были тюркоязычные кочевники, пришедшие из Средней Азии, а государственной религией – иудаизм, воспринятый, вероятно, под влиянием евреев-миссионеров, которые и составили правящую верхушку. Принятие иудаизма кочевниками было, по всей видимости, связано с тем, что они не хотели принимать ни ислама, ни христианства, опасаясь попасть под влияние «супердержав» того времени – Халифата Аббасидов и Византии. Многочисленные и влиятельные еврейские общины сложились после распада Хазарского каганата и в самой Киевской Руси; в X–XI вв. на их основе сформировалась особая локальная этническая субкультура – *кеннониты*, общавшиеся на диалекте славянского языка.

Однако предками современного еврейского населения России были не они, а евреи Польши и Литвы, а также «немецкие» евреи – ашкенази, которые появились в России первоначально в результате военных действий, ведшихся в XV–XVIII вв. против Польско-Литовского государства.

Наиболее многочисленный приток евреев был связан с разделами Польши между Пруссией, Австрией и Россией (конец XVIII в.), когда в границах Российской империи оказались около 700 тыс. евреев, проживавших на нынешней территории Украины, Белоруссии, Польши и Литвы. Одновременно с присоединением польских земель указом Александра I была создана «черта оседлости», за пределы которой евреям выезд запрещался. Хотя в течение XIX в. для некоторых категорий ограничения на выезд были сняты, в целом черта оседлости просуществовала до 1917 г. Евреи жили в местечках, поскольку проживание в крупных городах запрещалось и в пределах черты оседлости. Языком общения был идиш – диалект немецкого

языка. Основные занятия – ремесло, мелкая торговля и ростовщичество. В 1808 г. в Новороссии было создано несколько земледельческих общин, просуществовавших до II мировой войны. Послабления в режиме черты оседлости способствовали социальному росту евреев. Достаточно сказать, что к 1898 г. доля евреев в населении Империи составляла около 4%, а среди студенчества – более 10%.

Наряду с тенденцией к аккультурации (восприятию элементов культуры большинства без изменения идентичности) и даже ассимиляции (утраты этнической идентичности), среди российских евреев всегда присутствовало стремление к консолидации на основе возрождения языка и элементов традиционной культуры, частично утраченных в период гонений. Российская еврейская диаспора сыграла ведущую роль в формировании сионизма как идеологии восстановления еврейского государства. Именно на территории Российской империи родились многие ведущие идеологи и функционеры сионизма, включая одного из авторов его программных документов В. Жаботинского, первого президента Государства Израиль Х. Вейцмана, премьер-министра Г. Меир.

На рубеже XIX и XX веков в российском еврействе произошел раскол. Часть лидеров ориентировалась на идеологию сионизма и на восстановление функционирования языка иврит; другая часть была ориентирована на сохранение культуры диаспоры, базировавшейся на языке идиш. Именно из этой части еврейства формировались в основном активисты социалистического движения, в частности члены еврейских социалистических партий (Бунд).

Численность лиц иудейского вероисповедания на территории Российской империи составляла по переписи 1897 г. 5,3 млн. человек. В первые десятилетия XX века их численность сократилась примерно вдвое (отъезд в США и другие страны, погромы, отделение ряда территорий – Польши, Литвы, Бессарабии), однако ко времени начала Великой Отечественной войны снова превысила отметку 5 млн. человек. Трагические события II Мировой войны снова привели к двукратному сокращению численности евреев на территории СССР. После создания государства Израиль начался массовый отток евреев из СССР. Особенно он усилился после распада СССР. В настоящее время на территории РФ численность евреев составляет около 0,5 млн. чел. Культура идиш, изначально составлявшая основу российского еврейства, к настоящему моменту практически умерла. Создаваемые на территории России еврейские школы и университеты, как правило, спонсируются государством Израиль и международными еврейскими фондами и ориентированы на язык иврит и свя-

занную с ним культуру. Евреи – один из наиболее урбанизированных этносов РФ: более 98,5% проживают в городе. В то же время лишь около 9% считали родным один из еврейских языков (идиш или иврит). Более 30% евреев состоят в национально-смешанных браках. В последнее время происходят интенсивные процессы усиления консолидации этноса, возрождения языка и религии, увеличивается доля однонациональных браков. Евреи имеют очень высокий уровень образования. Более 2/3 занятого населения имеют высшее и незаконченное высшее образование.

В 1934 г. была создана Еврейская автономная область в Хабаровском крае, существующая до сих пор. Однако число евреев на ее территории никогда не превышало 30 тыс. чел. (1948 г.); в настоящее время оно не достигает 9 тыс. чел. Образование ориентировано на язык идиш.

Вплоть до последнего времени продолжается отток евреев за пределы РФ, в основном в США, Германию, Израиль, хотя интенсивность миграции в Израиль в последние годы упала. Так, в 1994 г. за пределы России выбыло почти 14 тыс. евреев, из них в Израиль около половины, остальные в основном в США и Германию.

Иудаизм в России исповедовали не только потомственные евреи. Еще в XV в. возникла так называемая «ересь жидовствующих» – обращение в иудаизм части высшего дворянства, а с XVIII в. действует секта субботников. В Воронежской области еще в начале 90-х годов XX в. компактно проживало более 60 тыс. субботников, многие из которых в середине 90-х годов уехали в Израиль. Генетически эти люди никакого отношения к евреям – выходцам из Палестины – не имели.

7.3.3. Основные священные книги иудаизма

Несмотря на то, что иудаизм стремится к сохранению традиций, он не является застывшей религией. Удивительная способность религии приспособливаться к меняющимся обстоятельствам во многом объясняется тем, что священные тексты, сохраняясь в неизменном виде, на протяжении столетий непрерывно дополняются новыми комментариями. Главной священной книгой иудаизма является *Тора* (*Пятикнижие*), включающая в себя первые пять книг Ветхого Завета (Бытие, Исход, Левит, Числа, Второзаконие). Хронологически Тора объединяет период от сотворения мира до вселения евреев в Ханаан (Землю обетованную). Тора содержит историю формирования евреев (иудеев) как этноконфессиональной группы и изложение идеологических, моральных, юридических и ритуальных основ иудаизма. По мнению большинства исследователей, Тора не может считаться

безусловно достоверным историческим источником. Изложение носит мифологический характер, в книге содержится множество заимствований из более ранних текстов, которые также не вполне достоверны. Тора неоднократно переписывалась и перерабатывалась, что не могло не исказить первоначальный текст. В то же время главная канва событий опирается на реальные факты, что подтверждается независимыми историческими источниками.

Хотя в Торе содержатся основные нормы, регулирующие повседневную жизнь иудеев, к началу нового летоисчисления этот свод правил перестал удовлетворять как глав общин, так и рядовое население. Во-первых, нормы Торы не охватывают всех аспектов жизнедеятельности. Во-вторых, они недостаточно систематизированы. В-третьих, они не отражали новых реалий, с которыми столкнулись общины иудеев. Например, они не учитывали особенностей проживания в диаспоре. В-четвертых, наконец, в ней можно обнаружить множество противоречий, в том числе и в правилах, регулирующих экономические отношения. Так, в одном месте содержится запрещение брать в рабство единоверцев; в другом – предписание, как вести себя с рабом-единоверцем. Присутствует норма, запрещающая давать деньги в рост в пределах общины. Одновременно запрещается брать процент с неимущего члена общины, тем самым предполагается, что с имущего иудея такой процент брать можно.

Поэтому идеологами (фарисеями) был разработан свод правил, опирающихся на Тору, но учитывающих перечисленные обстоятельства. Этот документ, написанный во II–III веке нашей эры, получил название *Мишна* (*Поучение*) – классический сборник законов и нормативных правил иудаизма. Мишна содержит 6 разделов: «Семена» (о ведении сельского хозяйства), «Праздники», «Жены» (об организации семейного быта), «Об убытках» (кодекс гражданского и уголовного права), «О святости» и «О чистоте» (ритуальные предписания). Эти разделы состоят из 63 трактатов и 613 заповедей. Большинство заповедей имеют ритуальный характер и направлены на разграничение евреев и не-евреев (*гоев*). Это касается не только собственно религиозных ритуалов, но также питания и многих других бытовых ситуаций. В этом отношении иудаизм во многом сходен с исламом и кардинально отличается от толерантного христианства. Понятно, что в современном мире многие из этих заповедей невыполнимы.

В Средние века, когда евреи обосновались в Европе, потребовалось рационалистическое обоснование законов Торы. Начало подобного отношения к Торе и Мишне положил мыслитель XII в. Рамбам, известный в историко-философской литературе по своему «родовому»

имени *Маймонид*. В своем 14-томном труде *Мишне-Тора* он провел глубокий анализ главной книги иудаизма, попытавшись логически обосновать все 613 заповедей Мишны. Для большинства иудаистов *Мишне-Тора* является образцом интерпретации норм религии.

Существует еще множество этических и юридических трактатов, развивающих и приспособляющих традиционные религиозные требования к постоянно меняющейся ситуации. В настоящее время в Интернет представлены объемные сайты и порталы, содержащие интерпретацию тех или иных положений Торы по отношению к современной жизни от имени наиболее авторитетных раввинов.

Наконец, важным документом иудаизма является *Талмуд*, вернее, две редакции Талмуда – Вавилонская (IV в. н.э.) и Иерусалимская (V в. н.э.). Это очень объемные документы, в которых изложены способы аргументации в спорах толкователей Торы и Мишны, а также примеры (реальные и сказочные), помогающие понять эту аргументацию. По функциям Талмуд напоминает Сунну мусульман. Некоторые фрагменты Талмуда достаточно трудны для чтения, и поэтому к нему редко обращаются рядовые иудеи. В то же время Талмуд является базой классического еврейского образования.

Совокупность всех признанных норм еврейского официального и обычного права называется *галаха*; элементом галахи является *мицва* (норма, заповедь).

Таким образом, иудаизм – достаточно гибкая религия. За столетия приспособления в разных обществах сложилась практика интерпретации положений Торы. Поскольку она создавалась за несколько веков до н.э., она не могла напрямую давать ответы на вопросы, возникающие в новых условиях. Для приведения в соответствие традиционных норм и требований повседневной жизни была создана обширная литература, включающая несколько тысяч наименований, в которой наиболее авторитетные раввины давали ответы на вопросы о применимости традиционных заповедей иудаизма к новым жизненным ситуациям. Этим иудаизм отличается от ислама, где авторитетными считались лишь те трактовки Корана, которые были даны ближайшими сподвижниками Мухаммада.

7.3.4. Влияние иудаизма на экономическое поведение

Можно выделить две группы факторов, обуславливающих влияние иудаизма (как и других религий) на экономическое поведение: *структурные* и *содержательные*.

К *структурным* факторам относится организация этноса, во многом определяющаяся религиозными факторами.

На примере евреев как этноконфессиональной группы особенно наглядно видно, насколько эффективным может быть функционирование мезоструктуры этноса при адаптации в изменяющейся социальной среде (см. п. 5.5.3). Как уже отмечалось, первоначально экономическая культура иудеев формировалась примерно в тех же условиях восточных рынков, что и их соседей и «родственников» по языку – арабов, будущих мусульман. Однако затем, в течение 2–2,5 тысяч лет, судьбы этих этноконфессиональных групп разошлись, что и повлияло на современные различия их экономических культур. Главное различие состояло в том, что арабы, принявшие в VII веке ислам, создали мощную цивилизацию, в рамках которой они сами диктовали правила экономического поведения, включая рыночный обмен. Последователи иудаизма в течение долгих столетий проживали в диаспоре, как в Европе, так и на Ближнем Востоке. Сохраняя свою культурную идентичность, они, тем не менее, весьма гибко адаптировались к самым разнообразным, порою весьма далеким друг от друга правилам рынка. Это ставило иудеев перед выбором из трех возможностей: попытаться сохранить в неизменном виде все регламентации, заложенные в Торе; утратить свою культурную идентичность и слиться с окружающим населением; сохранить идентичность и занять определенную социально-экономическую нишу. Выбор первого варианта привел бы к полной дисадаптации в европейском обществе. Поэтому реализовался третий вариант.

Для его реализации необходимо было, прежде всего, чтобы расселение евреев происходило компактно, а вероятность выхода из общины была минимальной. С античных времен евреи селились в городах Европы и Азии самостоятельными общинами. Во многом такое расселение объясняется тем, что иудаизм выдвигал множество жестких ритуальных требований, нарушать которые категорически запрещалось. Эти требования сформулированы таким образом, что соблюдать их возможно только в достаточно многочисленной территориальной общине, в которой нет, или практически нет, посторонних. К этим требованиям относятся: запрет на вступление в межнациональные браки для женщин и *кашурут* – свод пищевых запретов. Согласно принципам кашурута, евреям нельзя было употреблять в пищу целый ряд продуктов. Кроме того, многие продукты (мясо, вино) должны были быть произведены только самими иудеями. Нельзя было ходить в гости к иноверцам и приглашать их к себе в гости, так как иудей не имел права садиться с ними за один стол. Дополнительным фактором компактного поселения было требование, согласно которому правоверный иудей мог добираться до синагоги в субботу только пешком.

Сама по себе изоляция от других народов еще не могла способствовать эффективной экономической адаптации. Важным условием экономического успеха должно быть накопление и обобщение предпринимательского опыта, выработка на этой базе общих принципов поведения и трансляция этих принципов от общины к общине. Эти функции взял на себя раввинат – множество профессиональных интерпретаторов Торы и Талмуда. Одна из их функций состояла в том, чтобы отвечать на вопросы верующих, как следует поступать в различных ситуациях в соответствии с предписаниями священных книг. Поскольку многие вопросы касались хозяйственной деятельности, а ситуации, в которые попадали средневековые евреи сильно отличались от тех, что описаны в древних документах, раввинам приходилось выработать общие правила поведения. Эти правила должны были отвечать трем условиям. Во-первых, согласовываться с духом (а лучше – с буквой) священных книг. Во-вторых, давать оптимальный (в том числе и с экономической точки зрения) вариант поведения. В-третьих, быть признанными не только в одной общине, но всеми иудеями или их большинством. Раввины даже в условиях Средневековья поддерживали межобщинные связи, что и позволяло им добиваться выработки соответствующих канонов. Одним из главных сводов таких канонов поведения как раз и был главный труд Маймонида – Мишне-Тора. По мере изменения экономической ситуации перед торговцами и ремесленниками вставали все новые и новые проблемы. Раввинат давал новые комментарии, однако ссылался при этом на более древние документы, вплоть до Торы, Мишне-Торы и Талмуда.

Таким образом, именно еврейский этнос в условиях Средневековой Европы сумел выполнить три условия, обеспечивавшие его стабильность и эффективную адаптацию (см. п. 5.5.3). Это:

- наличие стабильных локальных субкультур и соответствующей мезоструктуры;
- эффективные информационные связи между этими субкультурами;
- функционирование надлокальных кругов общения (раввината), формировавших культурные ценности и транслировавших их затем на «нижние этажи» этноса.

Такой механизм давал возможность, с одной стороны, сохранять культурную идентичность и мезоструктуру; с другой – не допускать «окостенения» культуры, которое не менее опасно для ее устойчивости, чем размытость и неустойчивость культурных норм. Именно сочетание этих факторов позволяло (и позволяет) деловым кругам,

опирающимся на нормы иудаизма, выживать и преуспевать в любых социальных условиях.

На обыденном языке это означает, что в Средневековой Европе каждый купец-иудей имел четкую «инструкцию», как он должен поступать почти в любой ситуации. Соответственно он был уверен, что его визави, принадлежащий к другой иудейской общине, одинаково с ним понимает правила игры и не будет их нарушать. Нарушение правил означало осуждение общиной, что было небезопасно для бизнеса.

В настоящее время лишь незначительная часть евреев проживает в условиях религиозных общин (ортодоксы). Тем не менее, в последние годы предпринимаются весьма значительные усилия по воссозданию локальных общин, как в Израиле, так и в странах массового расселения евреев (США, Германия). Кроме того, элементы традиционного образа жизни, в частности, ритуалы, все шире распространяются среди тех, кто не может придерживаться всех строгих ограничений, налагаемых ортодоксальным иудаизмом.

К *содержательным* факторам можно отнести нормы и ценности, задаваемые религией.

Особенности экономической культуры еврейского этноса во многом объясняются тем, что торговая и меновая деятельность издавна стала для евреев основной социальной нишей. Археологические и другие исторические материалы показали, что еще во времена Иудейского и Израильского царств купцы-иудеи играли важную роль в средиземноморской торговле. Особенно усилилось это направление деятельности после Вавилонского плена, а затем после изгнания I века нашей эры. Это не означает, что все евреи занимались исключительно торговлей; но экономическая верхушка общин, которая во многом определяла процесс формирования культуры этноса, была преимущественно торговой.

Между тем, в Торе вопросам регламентации торговли уделяется относительно небольшое внимание. Несомненно, однако, что религия во многом повлияла на результаты экономической деятельности евреев; причем это касается не только ортодоксальных или консервативных иудеев, но и тех, кто отошел от строгого следования канону. Определенные принципы, тесно связанные с религией, плотно вошли в ткань этнической культуры, хотя и не воспринимаются нынче как религиозные. Перечислим некоторые из них:

1. *Отношение к личному богатству.* Известно, что ислам и христианство неоднозначно относятся к личному обогащению. И в Евангелиях, и в Коране есть фрагменты, содержащие осуждение стрем-

ления к богатству как основной цели жизни; обе религии допускают искупление этого греха в той или иной форме. В священных книгах иудаизма стремление к личному обогащению не только не осуждается, но и считается одним из естественных свойств человеческой природы. Вот как выразил это положение религии директор Института экономической этики в Иерусалиме Меир Тамари: «Обладание деньгами и удовлетворение экономических нужд является важной «потребностью» людей, частью человеческой природы (*yetzer*). Иудаизм относится к ней точно так же, как ко всем другим людским потребностям, таким как секс, еда, одежда и тому подобное» [139, 11]. Это положение религии закрепилось в пословице, бытовавшей среди евреев Европы: «Бедность идет еврею, как черная уздечка белой кобылице». В то же время, в Торе и других священных книгах присутствуют нормы, требующие, чтобы более состоятельные члены общины помогали менее состоятельным;

2. *Воспроизводство идентичности еврейского этноса в диаспоре.* Несмотря на многочисленные попытки ассимиляции еврейского населения, предпринимавшиеся на протяжении тысячелетий, большинство евреев сохранило идентичность. Обратной стороной устойчивой идентификации являлось то, что в Средние века и даже в Новое время многие правила экономического поведения, формулировавшиеся раввинами, касались прежде всего отношений *внутри религиозного сообщества* иудеев (*алия*). М. Тамари, формулируя многие правила экономического поведения иудеев, дополняет эти формулировки словами «*внутри алии*» («*inter alia*») [139, 15, 87]. Соответственно далеко не все эти правила соблюдались по отношению к *гоям*. В Новейшее время, когда замкнутость иудейских общин во многом ушла в прошлое, некоторые традиционные нормы экономических отношений, вошедшие в плоть еврейской культуры, соблюдаются и в более широких деловых кругах.

При прочтении работ М. Вебера и В. Зомбарта, посвященных экономической культуре евреев, нередко создается впечатление, что ее основой являлись либерально-рыночные ценности, то есть личная свобода предпринимателя в целях получения максимальной прибыли. Это верно лишь отчасти, в той мере, в какой касается *внешних* кругов. «Поскольку Тора стремится не только к формированию безгрешных индивидов, но и установлению границ святой нации, именно община на всех уровнях – локальном, национальном, и, в течение всех лет изгнания (галута), даже международном – являлась основным средством реализации галахических (нормативных. – А.С.) решений» [139, 15]. «...Иудаизм есть религия, ориентированная на сообщество (com-

munally orientated) и призванная создать «нацию жрецов» в большей степени, чем благочестивых индивидов. Благополучие общины (the communal welfare), во всех его формах, представляет поэтому перво-степенный религиозный и духовный интерес в большей степени, чем просто хорошее гражданство (good citizenship)» [139, 67].

Рассматривая различные способы регулирования конкуренции, автор также показывает, что в иудаизме экономические интересы общины превалируют над интересами отдельного ее члена [139, 50–61]. В частности, осуждается обман клиента и навязывание ему ненужных товаров и услуг («Заставить человека продать осла и купить поле, в то время, как ему нужно купить осла и продать поле»), но только в пределах общины единоверцев. Такой порядок, несомненно, способствовал сохранению идентичности общины в постоянно меняющихся условиях, а, следовательно, и экономической адаптации;

3. *Правила, регулирующие отношения собственности,* также во многом определяются «дискриминационным» характером религии. Иудаизм не отрицает общественной собственности. Однако в нем, в отличие от ислама, не существует правила, согласно которому природные ресурсы *обязательно* должны находиться в общественной собственности. Интересно, что в библейские времена в Иудее и Израиле земля не могла быть проданной навечно. Продавалось только право ее хозяйственного использования на определенный срок (фактически это аренда). Значительная часть иудейского права посвящена защите частной собственности. При этом, однако, распоряжение собственностью не находится полностью во власти отдельного индивида. Как пишет М. Тамари, ссылаясь на авторитетного автора: «...Причина, по которой нам нельзя наживаться за счет денег, которые мы тратим на других евреев, состоит в том, что Бог дал нам деньги для того, чтобы мы имели возможность помогать другим» [139, 22]. Другими словами, моральный долг правоверного иудея состоит в том, чтобы не использовать нужды своих соплеменников в коммерческих целях. Это относится только к иудеям.

Из такого понимания прав собственности вытекает и отношение к его нарушению. В иудаизме, так же как и в исламе, различается *воровство* и *грабеж*. Точно так же, воровство считается более тяжким грехом, чем открытый грабеж. В то же время, наказание за оба эти преступления против имущества и личности в иудаизме гораздо мягче, чем в исламе. Человек, уличенный в краже, обязан возместить стоимость украденного плюс штраф (упущенная выгода). Разбой карался еще менее сурово (1/5 от стоимости отнятого). Напомним,

что в исламе за некоторые виды кражи полагалась смертная казнь, обычным же было отсечение какой-либо части тела;

4. *Ориентация на сохранение конфессиональной общности в условиях рынка определяет правила взаимопомощи.* В иудаизме, как и в мусульманстве, существует понятие милостыни, которая теоретически используется на восстановление храма Соломона и на выкуп заложников-единоверцев. Однако милостыня в иудаизме не носит обязательного характера, как закят в исламе, и ее размер не регламентируется.

В еврейских общинах были распространены ссудосберегательные ассоциации (сравните с китайским обществом – п. 3.4.6). Напомним, что в китайской деревне эти ассоциации носили ротационный характер и деньги в них давались под проценты. В отличие от этого, еврейские ассоциации беспроцентных ссуд (*гемилут хесед*) обычно функционировали в интересах бедных членов общины или тех, кто не по своей вине временно попал в затруднительное положение. Поэтому ссуды обычно бывали беспроцентными. Однако в китайских кассах было запрещено использовать полученную ссуду в коммерческих целях. Она могла пойти только на оплату какого-либо ритуала (свадьба, похороны, получение ученой степени). В иудаизме получение прибыли с благотворительной ссуды допускается. Если в займе нуждается состоятельный член общины для развития своего бизнеса, то в силу вступает правило, позволяющее формально обходить библейский запрет на взимание процента с единоверца (*гетер ицка* – «разрешение на бизнес»), при которой заимодавец условно считается участником бизнеса заемщика и имеет право на часть прибыли. Таким образом, механизм избежания канонических запретов напоминает тот, что используется в исламе;

5. *Большое внимание в иудаизме уделяется регулированию конкуренции.* Многие правила экономического поведения как в исламе, так и в иудаизме, были направлены на смягчение негативных последствий конкуренции на рынках. Здесь также существовали различия, обусловленные ролью каждой из религиозных общностей в организации рынков. Мусульмане в течение длительного времени контролировали рынки, на которых они сами и торговали, наряду с представителями других конфессий. Поэтому они в малой степени были заинтересованы в дискриминации по этническому и/или конфессиональному признаку. Такая дискриминация оттолкнула бы иноземных купцов. В отличие от этого, иудеи в течение многих столетий вынуждены были адаптироваться к иноземным рынкам, на которых, зачастую, царили совершенно разные порядки. Основные правила

рыночной торговли в иудаизме направлены прежде всего на то, чтобы обеспечить успех собственной группы и, по возможности, защитить «своих» от «чужих».

Поэтому, например, в исламе отсутствуют правила, напрямую ограничивающие проникновение «чужих» купцов на «свои» рынки. Наоборот, в иудаизме купцы и ремесленники, принадлежащие к какой-либо общине, имели право не допускать конкурентов, если те производили и/или продавали товары, которые уже производятся и продаются в их общине. Под «чужими» имелись в виду не только иноземцы и иноверцы, но и купцы-иудеи из других городов. В полной мере это правило распространялось на предпринимателей-иудеев. В тех случаях, когда лидеры общин могли повлиять на власти (а это в средневековой Европе случалось достаточно часто), превентивные меры применялись и к предпринимателям других вероисповеданий. Интересно, что правила различались в иудейских общинах сефарды и ашкенази. Это было связано с тем, что на рынках Востока купцы-иудеи практически не испытывали ограничений, в то время как на европейских рынках их деятельность была жестко регламентирована. Именно поэтому на Востоке не было необходимости в ослаблении конкуренции внутри общины, а на Западе такая необходимость существовала – в интересах выживания всей общины [139, 56–57].

Одним из способов регулирования конкуренции является ценовая политика. И в этой области иудаизм ориентирован прежде всего на благосостояние общины, нежели на «законы рынка» и «свободу индивидуального предпринимательства». Согласно мнению авторитетов иудаизма, необходимо назначать официальных лиц, которые, в дополнение к их роли контролеров мер и весов, должны контролировать цены на предметы первой необходимости, что соответствует любой из версий Талмуда. Как пишет М. Тамари: «В ходе дискуссии по данному вопросу (о контроле цен. – А.С.) раввины отвергли аргумент мудреца Самуила (Talmudic Sage Shmuel) о том, что фиксирование цен излишне, поскольку рыночный механизм спроса и предложения должен обеспечивать стабильность цен» [139, 68].

В иудаизме существует ряд стандартных приемов регулирования цен. Например, принято, что в случае перепродажи товара наценка не должна превышать 1/6 его первоначальной стоимости [139, гл. 5]. Однако основной принцип состоит не в том, чтобы зафиксировать незыблемые правила, а в том, чтобы в новых условиях вырабатывать новые правила, направленные на сохранение и процветание *алии*.

Наиболее важный вывод М. Тамари полностью совпадает с главной идеей нашей работы: «Попытки ограничить доходы и цены без

морального базиса сделают юридические и общественные решения неэффективными; поскольку потребность в наращивании (цен и доходов. – А.С.) будет по-прежнему сохраняться, все эти попытки создадут черный рынок. Общее восприятие морального базиса контроля цен должно, тем не менее, ликвидировать такой черный рынок» [139, 68].

Трудно заподозрить столь авторитетное лицо, как М. Тамари, в незнании законов бизнеса. Скорее, можно заподозрить нынешних идеологов «экономического неолиберализма» либо в лукавстве, либо в непонимании того факта, что за последствия внушаемой и навязываемой ими идеологии придется отвечать, если не им, то их детям;

6. *Содержание Торы во многом способствовало формированию пассионарности экономически активной части еврейского населения Европы.* К этому причастна одна из центральных идей Торы – *идея богоизбранности* еврейского этноса. Существуют разные трактовки этого положения как сторонниками иудаизма, так и его противниками. Согласно взглядам тех, кто стремится адаптировать иудаизм к условиям современного общества и сделать его более привлекательным в глазах иноверцев, «*богоизбранность*» означает, прежде всего, *обязанность, наложенную Богом на этнос. Эта обязанность (Завет) состоит в распространении идеи единобожия и соблюдении 10 Заповедей Моисеевых.* Испытания, налагаемые Богом на еврейский этнос, объясняются тем, что его представители не исполняют данного Завета. И наоборот, чем ближе иудеи к исполнению Завета, тем в большей степени Бог готов помогать этносу. Единственное, что было обещано евреям за исполнение Завета, согласно Торе, – это обретение собственного государства [99, 433–434].

Однако сама Тора допускает и другую трактовку. Тора жестко отделяет потомков Иакова от всего остального человечества, и прежде всего от населения территорий, выделенных Богом для их расселения. Исключаются какие-либо моральные принципы по отношению к последним (Второзаконие, Глава 20). Более того, в Торе есть прямое указание на то, что «*богоизбранный*» народ должен господствовать над всеми народами мира (см., например, Второзаконие, Глава 26, стих 19; Глава 28).

М. Вебер принципиально различает «*пуританский*» и «*еврейский*» способы обогащения. По словам М. Оссовской (кстати, ученицы Б. Малиновского), излагающей позицию М. Вебера: «Евреи представляли «авантюристский» капитализм, а пуритане – капитализм, основанный на рациональной организации труда, рассчитанной на длительную перспективу» [80, 335]. Возможно, эта оценка М. Вебера

была верна для раннего капитализма, и рационализм еврейских купцов отличался от рационализма немецких промышленников. Несомненно, однако, что целый ряд черт объединял мировоззрение ранних протестантов и иудеев. Прежде всего – это пассионарность, то есть представление о своей исключительной роли в истории и своих исключительных правах в общении с Богом. В других конфессиях аналогичное представление также присутствует, но именно в иудаизме и протестантизме оно занимает центральное место в вероучении.

Принятие концепции единобожия через христианство, вместо господствовавшего в Западном мире вплоть до III–IV вв. н. э. политеизма, имело очень большое значение. Во-первых, тем самым провозглашалось, что все люди – братья, поскольку являются потомками Адама и Евы. Следовательно, нельзя говорить об абсолютных привилегиях какого-либо народа, а все войны являются братоубийственными.

Во-вторых, концепция единобожия по-новому ставила проблему моральной ответственности человека – одну из центральных проблем всех религий. Служение единому Богу означает, что все людские поступки оцениваются по единым критериям. Такая идея в корне противоречит, например, эллинской традиции, в которой различные цари и герои имели разных богов-покровителей и могли совершать самые незтичные, с нашей точки зрения, поступки, если они совпадали с интересами их «патронов». Массу ярчайших примеров этому дает вся греческая и римская литература.

Справедливости ради необходимо отметить, что, вопреки утверждениям большинства идеологов иудаизма, евреи были далеко не первым народом, воспринявшим идею единобожия. Если понимать Бога не как личное существо, а как непознаваемую общемировую сущность, общающуюся с человеком только через посредников и свои воплощения, то восточные религии (например, индуизм) исходили из этого положения за многие сотни лет до иудаизма. Многие исследователи Египта в настоящее время считают, что сакральная (тайная) основа египетских культов также основывалась на идее единобожия задолго до появления иудаизма.

Абсолютное большинство современных иудаистов придерживается первой трактовки богоизбранности. Идея богоизбранности являлась моральным стимулом, позволявшим еврейскому народу сохранять культурную идентичность в условиях самых жестких гонений; она во многом способствовала успехам в экономической деятельности, поскольку избавляла от многих сомнений морального плана, неизбежных у предпринимателей, вышедших из недр тради-

ционного европейского общества. Недаром именно эта идея сродни идеологии ранних протестантов, что убедительно показал М. Вебер.

Концепция единобожия и избранности еврейского народа во многом определяла особенности социальной и хозяйственной деятельности евреев. Именно эта идея, в частности, давала стимул к активному действию в критических исторических ситуациях.

В XX в. под влиянием данной идеи сформировалась вполне атеистическая концепция *посреднических меньшинств* – *middleman minorities* – этнических общностей, играющих особую роль «посредников» в развитии мировых культур. Одной из таких групп как раз и является еврейский этнос [127];

7. *Понятие личной ответственности.* Один из существенных пунктов, по которому расходятся иудаизм и христианство, является представление о грехе и возмездии за грех. Как известно, христианство обращает внимание на то, что грехом являются действия, нарушающие заповеди, и в равной степени греховные помыслы. Второе положение христианства – необходимость прощения грехов между людьми. Иудаизм, не отрицая наличия греховных помыслов, более важным считает реальное поведение. Согласно иудаизму, лучше делать добрые дела, руководствуясь только традицией, чем не делать ничего или даже приносить зло, руководствуясь добрыми побуждениями. В иудаизме действует положение, что деяние важнее чувства, с которым оно совершается. Вот как формулирует эту мысль раввин Йозеф Телушкин, ссылаясь на текст Талмуда: «Более великим является тот, кто обязан и так и поступает, чем тот, кто не обязан и поступает» [99, 425].

Любое зло должно быть адекватно наказано. Такой подход, кажущийся на первый взгляд негуманным, на самом деле означает не что иное, как принцип личной ответственности каждого человека за свои поступки. В отличие от христианства, Бог не искупает грехов человека, и воздаваться за них будет не на том свете, а на этом.

Именно принцип личной ответственности позволил сформировать в рамках еврейской культуры идиш понятие *мениш* (или *менч*) – человек, которому можно полностью доверять в бизнесе, в браке и вообще во всех сферах социальных отношений. Само по себе появление такого понятия еще не означает, что все иудаисты автоматически приобретают качества *мениш*; важно, что в иудаизме был выдвинут идеал повседневности, отличающийся от идеалов, принятых в большинстве других религий. Так, для правоверного мусульманина идеалом является человек, слепо следующий Божественному предопределению. Сунниты вообще отрицают наличие свободной

воли у человека, а, следовательно, и ответственность его за многие поступки. Идеалом большинства христианских конфессий является смирение и искупление грехов посредством аскезы, молитвы и милостыни. Для последователя иудаизма аскеза и молитва как способы отпущения грехов неприемлемы. Основная часть ответственности за поступки лежит на самом человеке. Безусловно, это положение явилось не только *следствием* приспособления этноса к определенным социальным и культурным условиям, но и *фактором эффективной адаптации* в диаспоре.

Одна из заповедей иудаизма, развивающая принцип индивидуальной ответственности, гласит, что выполнение несправедливого приказа также является грехом. Нельзя говорить: «Я только выполнял приказ». Если приказ не соответствует уложениям религии, то он может быть не выполнен.

Принцип личной ответственности перед Богом был впоследствии использован протестантизмом, что во многом обусловило значительную роль этой конфессии в становлении новой европейской цивилизации;

8. *Рационализация межличностных отношений внутри общины.* Хотя бытие еврейского этноса во многом было связано с миграциями, он постоянно находился в условиях крайне ограниченных ресурсов. Именно поэтому по типу еврейская культура безусловно относится к интенсивным; соответственно в ней выработаны механизмы, характерные для интенсивных культур. В частности, прослеживаются определенные параллели с китайской культурой. Это проявляется в наличии издавна сложившихся институтов, закрепленных в религиозных ритуалах, регулирующих повседневную жизнь в общине. Выше мы уже говорили об экономических механизмах, в частности, о регулировании конкуренции. Но принципы рационализма распространялись и на более широкие сферы человеческих отношений, в частности, на брачные и общегражданские отношения.

• *Брачный договор.* При вступлении в брак, согласно канонам иудаизма, между женихом и невестой заключается контракт (ктуба), где оговариваются не только материальные ответственности сторон, но и многие бытовые детали, включая частоту интимных отношений. Без согласия жены муж даже не может изменить профессию. У верующих евреев развод (гет) также должен оформляться по церковным канонам.

• *Разрешение споров.* В иудаизме в течение двух тысяч лет сложилось правило, согласно которому члены общины не могут разрешать споры между собой через внешние юридические инстанции.

Для этого существует специальный суд раввинов. Каждая из спорящих сторон выдвигает по одному раввину; по договоренности сторон приглашается третий. Эта тройка решает спор, основываясь на Торе и других книгах, содержащих основы иудаистского законодательства (в частности, на Мишне-Тора). Конечно, современные неортодоксальные евреи, даже если они входят в общину, в случае возникновения имущественных споров обращаются в обычный гражданский суд;

9. *Механизм воспроизводства культуры.* Феномен еврейского предпринимательства в Европе Средних веков и Нового времени базировался, конечно, не только на эффективной работе раввината. Любая культура сильна тем, насколько она способна передавать накопленный опыт новым поколениям.

Еще в поздней античности сформировалась сеть школ (*хедер*), в которых не просто заучивались священные тексты, но осваивались также принципы логического осмысления текстов. Конечно, не все еврейские дети учились в хедерах, и лишь немногие их выпускники становились профессиональными толкователями текстов. Зато благодаря их деятельности широкие слои еврейской молодежи в Средние века и позже привыкали к систематическим интеллектуальным усилиям по рациональному осмыслению и применению правил поведения. Эта столетиями складывающаяся практика вошла в плоть и кровь этноса и, безусловно, способствовала его адаптации в условиях интеллектуальной среды Нового и Новейшего времени.

Среди коренных народов Европы массовое светское образование стало распространяться только в XVIII–XIX вв. Именно в XVIII в. сформировалось мощное движение за модернизацию иудаизма, самым ярким представителем которого был Моисей Мендельсон. Это движение было направлено против ограничения программ еврейских школ изучением Талмуда, за введение в них светских предметов и изучения немецкого языка. При этом формально основным доводом реформаторов было то, что талмудизм далеко ушел от положений Торы. Реформа, начатая Мендельсоном, в конечном итоге принесла свои плоды; несомненно, однако, что прилежание, с которым школьники изучали раньше Талмуд, перекинулось и на освоение математики, физики, языков. Навыки, сложившиеся в рамках религиозного образования, способствовали адаптации в условиях новой светской культуры, требовавшей высокой дисциплины мышления и повседневного поведения. Известная футбольная поговорка «порядок бьет класс» в полной мере применима к экономической и социальной сфере буржуазного общества.

Роль еврейского населения в развитии европейской экономики, особенно на ранних стадиях становления капитализма, обуславливалась не только влиянием иудаизма. Так, В. Зомбарт отмечает, что именно еврейские купцы наиболее активно использовали ценные бумаги в финансовых операциях [41, 483–559]. Он считал это изобретением, привнесенным евреями в экономическую культуру Европы. Между тем «ценные бумаги» (которые, конечно, совсем не обязательно были именно *бумагами*, а чаще глиняными табличками, кусками пергамента или папируса) издавна использовались в средиземноморской торговле. В значительной степени их распространение было связано с тем, что с самого начала международной торговли через Средиземное море главным врагом купцов были пираты (которые и сами зачастую были купцами). В этих условиях возить с собой реальные деньги (то есть золото и серебро) было опасно. Поэтому большое преимущество приобретали группы, имевшие своих агентов на разных концах торговых путей. Деньги могли быть получены на месте по предъявлению «облигации», поскольку купцы и менялы, как правило, знали друг друга в лицо и знали личные клейма своих агентов на обеих сторонах моря. Еврейские купцы более своих «континентальных» коллег были знакомы с механизмом функционирования ценных бумаг, которые стали играть значительную роль в европейской экономике с XVII века, хотя, конечно, они отличались от своих античных «предков». Роль религии здесь проявилась в том, что необходимый на раннем этапе развития ценных бумаг уровень доверия между еврейскими купцами был значительно выше, чем между представителями других конфессий, и в частности, между христианами.

У читателя данного раздела может возникнуть вполне естественный вопрос: а причем здесь религия? Различные сообщества устанавливают правила поведения в сфере экономики, в которых нет ничего «божественного». Многие светские общества устанавливают аналогичные правила и не включают их в сферу религии. Принципиальное различие между светскими и религиозными нормами состоит в *уровне социального контроля*. Из социологии мы знаем, что все формы социального контроля подразделяются на *внешние* и *внутренние*. Внешний социальный контроль состоит в том, что человек не нарушает норм, принятых в группе, так как опасается санкций со стороны группы. Соответственно он вполне может нарушить эти нормы, когда внешний контроль невозможен (например, когда он точно знает, что о нарушении не узнают члены его группы).

Внутренний социальный контроль состоит в том, что человек не способен нарушить каких-либо норм потому, что они стали частью

его личности. При этом он также может испытывать страх или опасения. Однако он не опасается, что его оштрафуют, изгонят из группы, или посадят в тюрьму. Он боится Бога, установившего глубинные моральные принципы. Наказание за такие проступки неизбежно постигнет его или его потомков. Это может произойти как в *этой*, так и в *той* жизни. Скрыть свой поступок невозможно, поскольку Бог видит все. Поэтому истинно верующий человек будет исполнять принятые правила всегда, независимо от того, может ли он подвергнуться непосредственным санкциям со стороны своей группы. Следовательно, его поведение во всех сферах (в том числе и в экономической) будет более предсказуемым, а вся социальная система, основанная на деятельности таких людей, – более стабильной. В процессе социализации внутренний контроль вторичен по отношению к внешнему. Моральные нормы формируются в раннем детстве под влиянием осуждения или одобрения со стороны социальной группы и не являются врожденными. Однако со временем эти нормы глубоко проникают в структуру личности и их нарушение связано для верующего человека с глубоким стрессом.

Не следует, конечно, идеализировать роль религии. Давно известно, что в клерикальных обществах (где власть принадлежит священникам) формируются широкие слои населения, для которых религиозность сводится к соблюдению обрядов, и которые готовы нарушать все моральные заповеди, если не подвергаются за это непосредственным санкциям. Однако для большинства верующих заповеди остаются незыблемыми.

Именно поэтому, несмотря на всеобщую секуляризацию общества в последние десятилетия, многие считают, что вопросы веры чрезвычайно актуальны для судеб современного бизнеса (см. § 5.3).

ВЫВОДЫ

1. Сравнение двух конфессий показывает, что взаимодействие между религией и экономикой значительно сложнее, чем это выглядит в упрощенных трактовках трудов М. Вебера. Религия, несомненно, не является *независимым* фактором, влияющим на экономическое поведение и ориентации. Это означает, что невозможно внедрить религиозные ценности в чуждую культурную среду и тем самым в корне поменять установки и поведение ее носителей. Такая «имплантация» возможна лишь в том случае, если сама эта среда уже готова к восприятию новых ценностей. Религиозная система лишь *оформляет* определенную систему ценностей посредством

священных текстов и ритуалов, но не создает ее. Таким образом, сама экономика в не меньшей степени влияет на религию, чем религия на экономику.

2. Хотя, конечно, экономическая ситуация не является главной причиной формирования религиозных культов, экономические факторы играли весьма существенную роль при возникновении некоторых из них. Это касается, в частности, двух ортопраксических религий – иудаизма и ислама. Тот факт, что нормы экономического поведения в той или иной степени были зафиксированы и освящены в канонических текстах, влияет на экономическое поведение адептов данной религии. В частности, такие нормы регулируют конкурентные отношения внутри конфессии, уменьшают транзакционные издержки, повышая тем самым экономическую эффективность деятельности всей конфессиональной общности.

3. Вместе с тем сакральное значение приобретают нормы, соответствующие *определенному уровню и характеру* развития экономических отношений. Так, в Торе зафиксированы нормы, соответствующие компактному проживанию этноса в условиях смешанного аграрно-скотоводческого хозяйства примерно 5–7 вв. до н. э. Ислам канонизировал нормы, соответствующие торговым отношениям в среде арабских племен и соседних с ними народов в VII–XII веках н. э. Естественно, что с изменением экономической ситуации в мире прежние правила перестают играть положительную роль и становятся тормозом эффективной экономической деятельности. Преимущество приобретают те «гибкие» конфессии, которые сумеют приспособить свою нормативную систему к новым условиям, сохранив при этом резко очерченный круг приверженцев.

4. Эффективность экономической деятельности социальной общности во многом определяется тем, насколько устойчивы и определены принятые в ней нормы общения. Устойчивость норм, в свою очередь, зависит от устойчивости границ социальной общности. Одна из важных закономерностей, определяющих *социальный характер культуры*, состоит в том, что стабильная и гомогенная система норм может поддерживаться только стабильными по составу группами. Поэтому, при прочих равных условиях, «закрытые» религиозные системы могут быть более эффективными в экономическом отношении, чем «открытые».

5. Конфессии могут влиять на экономическое поведение не только через поддержание определенных норм и использование социальных институтов, но и через формирование определенного *типа личности*. Так, например, многовековая практика иудейского образова-

ния исподволь готовила массу людей, способных эффективно работать в современном высокоформализованном обществе.

6. История никогда не развивается по прямой линии. То, что еще вчера было недостатком, вдруг становится достоинством, и наоборот. Выводы, сформулированные Римским клубом, практически неопровержимы. В ближайшие десятилетия человечество неизбежно столкнется с необходимостью выработки новой системы ценностей. Многие (в том числе и автор этих строк) считают, что этот момент уже наступил. Новая система ценностей будет означать и новую экономику. Сейчас далеко не очевидно, какой будет эта система ценностей (а также, какой будет новая экономика). Неясно также, будет ли эта система ценностей универсальной, единой для всего человечества, или наоборот, произойдет поляризация ценностных систем. Несомненно, однако, что религия (вернее, религии) может сыграть очень большую роль в этом процессе ценностной перестройки.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Можно ли считать, что религия является независимым фактором, определяющим экономическое поведение сообщества, наряду с культурой, экологией, технологиями?

2. Что такое «ортопрактические религии»? Чем они отличаются от ортодоксальных? Почему принято считать, что они оказывают более сильное влияние на повседневное поведение (в том числе и экономическое), чем ортодоксальные религии?

3. Какая из религий возникла раньше – ислам или иудаизм? Какие сходные экономические факторы способствовали их становлению? Как соотносятся их вероучения?

4. Как проявляется социальный характер культуры во взаимодействии религии и экономики?

5. Сравните влияния ислама и иудаизма на экономическое поведение их адептов. В чем, на Ваш взгляд, состоит причина относительно большего экономического успеха последователей иудаизма по сравнению с мусульманами в условиях глобализации?

6. Чем различается социальная организация ислама и иудаизма? В чем состоит особенность социальной организации обеих этих религий по сравнению с католицизмом и православием?

7. Как относятся обе религии (ислам и иудаизм) к представителям других конфессий? Каковы причины и социальные последствия их относительной изолированности для социальной и экономической жизни последователей этих религий?

8. Какие ограничения накладывает классический мусульманский закон (Шариат) на экономическую деятельность? Каким образом современные банки и фирмы в мусульманских странах обходят эти ограничения?

9. Что общего в трактовке греха и личной ответственности человека в христианстве и иудаизме и чем они различаются?

10. Что общего и в чем состоят различия в организации касс взаимопомощи в традиционной китайской деревне и в иудейских общинах?

11. Как трактуется категория «менш» в иудаизме? Социальное и экономическое значение данной категории.

8. ИСТОРИЯ ИДЕЙ. ЗАЧЕМ НУЖНО ЗНАТЬ ИСТОРИЮ?

Не следует бросать камень в прошлое, чтобы не получить его из будущего.

Китайская мудрость

8.1. Задачи исторического очерка идей

Развитию основных идей в социальной антропологии посвящено уже достаточно много работ на русском языке. Мы не ставим своей задачей дать полный обзор истории этой науки. Для подробного ознакомления с течениями современной антропологии целесообразно обращаться к специальным изданиям [12; 23; 48; 57; 78; 79; 81; 91; 102; 103; 140]. В данном очерке нас интересует в основном развитие идей, имеющих отношение к теме нашей работы, то есть обсуждение проблемы единства/многообразия человеческих цивилизаций и специфика отношений обмена в них.

8.1.1. Школы и направления

В научных публикациях и учебных пособиях по истории антропологии различные авторы объединяются в научные направления: «эволюционизм», «диффузионизм», «структурализм», «постмодернизм» и т. д. Безусловно, эти направления существуют объективно. Но эта объективность сродни объективности созвездий на ночном небе. В ряде случаев они (звезды и авторы) образуют реальные группы взаимодействующих объектов (Плеяды, например, или английская школа функционализма 20–40 гг. XX в.); такие коллективы ученых называются *научными школами*.

В других случаях в такие «созвездия» авторов фундаментальных трудов объединяют позднейшие наблюдатели. Сами исследователи зачастую и не слышали никогда о своих «собратьях по науке» или были бы крайне удивлены, если бы узнали, с кем они попадают в одну компанию. Так, звезды, входящие в созвездие Большой Медведицы, удалены друг от друга на большие расстояния, часто превос-

ходящие их удаленность от Земли. Единство они составляют только с точки зрения наблюдателя из нашей звездной системы. Примерно так были «организованы» отдельные ветви диффузионизма. Хотя аналогия не вполне точна. Диффузионистов объединяло то, что они, работая в разных странах, вращаясь в различных научных кругах, выдвигали сходные идеи. Такие категории исследователей называются *научными направлениями*.

Представители разных школ и направлений нередко конкурировали между собой из-за внимания аудитории, из-за кафедр; при этом они далеко не всегда противоречили друг другу в основополагающих принципах своих теорий. Так, например, Б. Малиновский – основатель английской школы функционализма – отмечал, что идеи функционального метода встречались у его предшественников, относившихся к самым разным школам, а сам Малиновский лишь выразил идеи метода в концентрированной форме. Дискуссии и разногласия в рамках самих школ и направлений были зачастую не менее, а даже более острыми, чем между представителями разных лагерей. Таким образом, нельзя считать, что разные школы, а тем более направления, *всегда* взаимодействовали как враждующие армии.

Различие между школами и направлениями определялось, прежде всего, тем, какому кругу явлений уделялось первостепенное внимание. Например, концепции ряда диффузионистов не только не отрицали, но даже предполагали тесную взаимосвязь между отдельными элементами культурных комплексов, как и теории функционалистов. Однако, в отличие от функционалистов, их, в первую очередь, интересовали не закономерности, связывающие различные стороны культуры, а процессы передачи всего культурного комплекса или отдельных его элементов от одной культуры к другой, прежде всего – география этих перемещений. Точно так же функционалист Б. Малиновский ссылался на эволюциониста Э. Тайлора как своего прямого предшественника. Разница между ними в том, что Тайлора интересовал, прежде всего, *процесс развития* мифологических представлений в связи с изменением социальной структуры обществ, в то время как Малиновского – *взаимозависимость* между экономическими и социальными структурами изучаемых им обществ, с одной стороны, и мифологией и обрядами – с другой.

8.1.2. Устарела ли классика?

В работах последнего времени нередко высказывается мысль, что классические антропологические исследования в новых условиях потеряли свою былую ценность. Так, в единственном пока в России

переводном учебнике по экономической антропологии его автор пишет: «...В рамках современных социально-антропологических исследований в фокусе научного внимания оказались не досовременные общества, а вопросы и проблемы обществ современных. Это значит, что некоторые традиционные для экономической антропологии темы сделали историей, что в особенности касается материала классических «case-studies», всегда используемых в лекциях, поскольку условия жизни исследуемых народов значительно изменились. Эти народы не живут более изолированными общинами, ибо они так или иначе интегрированы в мировой рынок, и интеграция такого рода изменила их образ жизни» [118, 7].

Во-первых, в данной позиции содержится очевидная неточность. Антропология (за исключением отдельной ее ветви – исторической антропологии, которая использует в качестве источников архивные и археологические материалы) никогда и не изучала *досовременные* народы. Б. Малиновский изучал *современных* ему тробриандцев, Э. Эванс-Причард – *современных* ему нуэров, так же как Л. Морган – *современных* ему ирокезов, Вл. Серошевский – *современных* ему якутов, В. Чернецов – *современных* ему хантов и манси. Изменились мы, изменились и они. Невозможно понять, что происходит с нами, не оглянувшись на сто лет назад. Но точно так же невозможно понять и что происходит с *ними*, не заглянув в *их* прошлое. Следовательно, чтобы понять тенденции и закономерности изменений, произошедших в мире за последние десятилетия, необходимо знать, что представляли собой различные общества в недалеком прошлом, то есть знать результаты классических исследований.

В нынешнем обществе, как и в обществах прошлого, нередко создаются и распространяются социальные мифы, искажающие историю. Рано или поздно такая ложь приносит свои отрицательные плоды, поскольку нарушает процесс адекватного усвоения исторического опыта, то есть процесс формирования культуры. Примером такого неадекватного мифа может быть идеализированное представление о русской передельной общине, рассматриваемой некоторыми авторами чуть ли не как идеал организации общества. Знакомство с классическими антропологическими исследованиями позволяет более правильно представлять реальную историю и тем самым способствует формированию культуры.

Во-вторых, классики антропологии делали не только открытия. Они совершали также научные ошибки в фиксации фактов и в их интерпретации. Только учтя эти ошибки, мы можем сделать современные антропологические исследования по-настоящему нужными.

Недаром в современной антропологии появилось большое количество исследований, посвященных переосмыслению опыта антропологии прошлого.

В-третьих, некоторые институты, возникшие в аграрных и даже в более ранних обществах, продолжают активно функционировать в условиях индустриального и постиндустриального общества. Например, выкуп за невесту в большинстве обществ Азии – важнейший элемент *современных* экономических отношений. Как он возник, какие социальные отношения за ним стояли раньше и стоят теперь, может ли он исчезнуть в будущем, при каких условиях это может произойти – разве можно ответить на эти вопросы, не обратившись к классическим исследованиям прошлого? Возможно, что ряд социальных структур, которые кажутся нам давно ушедшими, будут не только сохраняться в оазисах Узбекистана или в лесах Амазонки, но и снова воспроизводиться в Сан-Франциско или на Окинаве. Не исключено, например, возрождение института рода (клана) как одного из наиболее эффективных институтов распределения и перераспределения ресурсов и регулирования межгрупповых отношений. Так что социологу или экономисту надо знать механизм этих отношений, чтобы не изобретать велосипеда, когда придется столкнуться с ними, решая чисто практические проблемы развития экономики.

В-четвертых, классические исследования зачастую отражают исторический опыт взаимодействия культур и тем самым позволяют выявить закономерности такого взаимодействия. Понимание этих закономерностей чрезвычайно важно в наше время.

В-пятых, как показывает история, изучение прошлого помогает прогнозировать будущее. Как уже отмечалось выше, ситуация, сложившаяся сейчас в масштабах всей ойкумены, в ряде существенных черт повторяет то, что происходило несколько десятилетий, столетий, а иногда и тысячелетий назад в самых разных регионах планеты. Конечно, никогда и нигде не было мировой системы банков. Но зато в истории известно сколько угодно обществ, где одна из культур претендовала на доминирование над остальными, где социальная дистанция между различными слоями общества достигала астрономических размеров, где основные усилия общества и ограниченные природные ресурсы направлялись не на удовлетворение насущных потребностей большинства, а на производство престижных ценностей для меньшинства. Результаты такой организации обществ наглядно просматриваются именно в данных антропологии.

В-шестых, наконец, многие идеи, выработанные антропологами для объяснения процессов, протекающих в достаточно простых тра-

диционных обществах, могут применяться и для постиндустриального общества, сложившегося на рубеже II и III тысячелетий. Самый известный пример этого – разработка основных принципов структурно-функционального анализа Т. Парсонсом и Р. Мертонем в середине XX в. с опорой на идеи английских антропологов Малиновского и Рэдклифф-Брауна. Еще более перспективным нам представляется использование выводов этноэкологии о процессах нарушения экологического равновесия для глобальных прогнозов.

8.1.3. Основные проблемы

Антропология всегда пыталась ответить, прежде всего, на вопросы, которые ставило перед ней само общество. С момента возникновения антропологии теоретические модели создавались в основном в западноевропейской и североамериканской науке. Ряд важных идей был развит в рамках российской, а затем советской этнографии и этнологии. Понять вопросы, обсуждавшиеся в антропологии, невозможно без осознания того, в ответ на какие вызовы истории они ставились. Эти вопросы были попыткой понять другие общества в терминах собственной культуры, а также осмыслить реалии собственного бытия в сравнении с реалиями иных обществ.

С течением времени менялись не только ответы, но и само содержание вопросов. Но некоторые из них задавались каждым следующим поколением исследователей, каждой научной школой; они не только не утратили своего значения, но и с особой остротой воспринимаются именно сейчас.

Главные из этих вопросов можно сформулировать следующим образом:

1. Представляет ли человеческое общество единое целое, единый организм, или оно распадается на несколько самостоятельных, относительно независимых друг от друга цивилизаций? В частности, действуют ли в рамках разных культур сходные системы ценностей, или в каждой культуре превалирует своя система ценностей, не всегда совместимая с другими культурами?

2. Делятся ли народы Земли на «отсталые» и «развитые», или отдельные культуры представляют собой принципиально разные варианты развития?

3. Образует ли культура каждого народа единый комплекс, в котором нельзя заменить ни одного из существенных элементов, или отдельные элементы разных культур могут сочетаться достаточно произвольно? В частности, как взаимодействуют культура, экономика и социальная структура в разных обществах? Существуют ли какие-

либо универсальные закономерности, или каждое общество (или, по крайней мере, некоторые общества) имеют свою специфику, независимую от уровня технологического развития?

4. Какую роль играет *диффузия* элементов культуры в истории? В частности, распространяются ли принципиально новые технологические схемы и образцы поведения из единого центра (или нескольких центров), или они могут независимо друг от друга возникать в разных центрах?

5. Возможно ли взаимопонимание между представителями различных культур, или, пытаясь оценивать явления других культур, мы всегда остаемся на позициях «просвещенного этноцентризма», то есть надеемся объяснить закономерности других обществ с помощью реалий своей собственной культуры?

6. Что является основной движущей силой развития отдельных обществ и человечества в целом?

Эти вопросы касались, конечно, не только проблем экономической антропологии, но и всего спектра явлений, изучавшихся антропологами, историками культуры, специалистами по межкультурным контактам. Каждый из этих вопросов имеет прямое отношение к предмету нашего исследования. Так, например, казалось бы, сугубо «культурологические» вопросы об этноцентризме как способе оценки культур и о принципиальном сходстве/различии систем ценностей различных обществ, так же, как дискуссии 60–70 гг. о специфике экономических отношений в «традиционных» обществах, имеют непосредственное отношение к наиболее актуальным социальным и экономическим проблемам развития человечества. Действительно, если законы взаимодействия людей в разных обществах универсальны, то возникает вопрос, каковы эти законы? И сводятся ли они к законам рынка?

Все теоретические подходы и все авторы в конечном итоге тяготеют к одному из двух полюсов в трактовке проблемы единообразия/многообразия человеческих культур. Представим каждый из этих полюсов в виде «идеального типа», пользуясь термином М. Вебера. Теории, расположенные на «полюсе единообразия», должны характеризоваться следующими постулатами.

- В основе каждой культуры лежат одни и те же, единые для всего человечества принципы.

- Различия в культуре между обществами обусловлены только стадией развития данного общества. Культуры обществ, находящихся на одинаковых стадиях развития, сходны друг с другом.

- Каждый социальный институт и каждая принципиально важная технология неизбежно возникают в обществах на определенном этапе

их развития, даже если эти общества не имеют непосредственных контактов друг с другом.

- При контактах между более развитыми и менее развитыми обществами последние могут с успехом воспринимать институты своих продвинутых соседей, так как эти институты обязательно развивались бы в них самостоятельно на более поздних этапах.

- Возможно взаимопонимание между представителями различных культур, даже если эти культуры находятся на очень далеких стадиях развития, так как они опираются на одинаковые принципы.

Представители противоположного идеального типа, который мы назовем «полюсом многообразия», могли бы сформулировать свое кредо следующим образом.

- Некоторые из принципов, лежащих в основе разных культур, кардинально отличаются от принципов других культур.

- Соответственно культуры различаются не только стадией развития, на которой они находятся, но и теми принципами, которые заложены в их основе.

- Многие социальные институты и технологии возникают только в некоторых культурах, и не могут возникнуть в других. Наличие этих элементов в «неродных» для них культурах свидетельствует о том, что передача данного культурного признака произошла в результате контакта.

- Если культуры значительно различаются по набору базовых принципов, лежащих в их основе, то любой контакт, а тем более заимствование элементов другой культуры, либо не эффективен, либо пагубен для одной и/или обеих культур.

- Взаимопонимание между представителями разных культур крайне затруднено, либо вообще невозможно, так как они опираются на совершенно разные принципы.

Идеальный тип есть идеальный тип. Точно так же, как никогда не существовало «западного» или «восточного» города в чистом виде, так и ни один из ученых не стоял на позиции ортодоксального универсализма или плюрализма культур. Даже основатель эволюционизма, настаивавший на единстве человечества, Л. Морган, считал, что институт рода (клана) не мог самостоятельно зародиться в каждой цивилизации и распространялся из какого-то одного центра. На эту мысль его навело удивительное сходство организации рода и межродовых отношений в самых разных культурах: у древних греков и германцев, у современных ему индейцев и других «примитивных» народов. С другой стороны, один из столпов плюрализма культур А. Тойнби считал, что в ряде случаев возможно их эффективное взаимодействие. Ряд

немецких диффузионистов начала XX века даже рассматривал взаимодействие культур в качестве одного из важных факторов возникновения новых культурных образцов. Про некоторых исследователей (например, Б. Малиновского, К. Поланьи, представителей Школы Анналов) вообще трудно сказать, к какому из полюсов они относятся.

В то же время, не вызывает сомнения, что противостояние двух указанных парадигм воспроизводится на каждом новом витке развития антропологии. Конечно, реальная жизнь науки гораздо богаче, чем можно отразить в данной главе. Теоретические и идеологические споры выходили далеко за рамки антропологии. Поэтому нам пришлось выбирать лишь некоторые, наиболее яркие, имена и сюжеты.

8.2. Идеи, предшествовавшие экономической антропологии

8.2.1. Эволюция общества и культуры. Классический эволюционизм в антропологии

Социальная (культурная) антропология как наука возникла в середине XIX века. Первоначальное ее название – *этнография* (*описание народов*). Этнография как самостоятельная сфера научной деятельности сохранилась и поныне; антропология выделилась в самостоятельную ветвь в начале XX века как наука, претендующая на теоретическое объяснение объекта исследования. Однако многие ранние этнографические работы с полным основанием могут быть отнесены к антропологии, поскольку в явной или скрытой форме содержали теоретические конструкции.

Антропология (этнография) изначально возникла из *практических потребностей, связанных с межкультурным общением*. Расширение и углубление международных контактов, вызванных экспансией европейского капитализма, породили потребность в знакомстве с культурой и обычаями других народов. Именно в начале XIX века наступает новый этап в формировании колониальной системы. Расширение контактов приводит к тому, что начинают публиковаться многочисленные атласы и описания, содержащие сведения о повседневной и духовной культуре «примитивных» (как считали европейцы) народов. Возникают этнографические общества, которые пытаются наладить регулярные контакты между исследователями и обобщить накопленный материал [103, гл. 4].

Началом антропологии как науки принято считать тот момент, когда накапливаемые эмпирические данные стали осмысливаться в терминах определенных теоретических концепций. Первой из таких концепций был *эволюционизм*.

Некоторые постулаты эволюционизма настолько плотно вошли в современное европейское мышление, что кажутся нам само собой разумеющимися. Между тем в середине XIX века они нередко приводили в шок тогдашнее общественное мнение. Так, например, нас в XXI веке несколько не удивляет, что Э. Гидденс в качестве примера *досовременных* обществ приводит племена южной Африки и Латинской Америки, которые изучались в 60–80-х годах XX века, «жившие так, как в каменном веке жили давно забытые предки самих европейцев» [26, 53]. Между тем для европейского обывателя начала позапрошлого века «примитивные народы» были не людьми, *задержавшимися* на предыдущей стадии развития, а людьми *совсем другими, неполноценными* по отношению к европейцам. Речь даже не шла о том, что они когда-либо смогут выработать у себя институты, сходные с европейскими. Идеологической основой такой точки зрения была библейская мифология, согласно которой все народы Земли были созданы Богом в одночасье и в неизменном виде сохранились на текущий момент.

Поэтому когда первые эволюционисты выдвинули гипотезу (и обосновали ее эмпирическими данными) о том, что многие столетия или даже тысячелетия назад социальные институты европейцев не отличались от институтов современных «примитивных» народов, а последние, в свою очередь, развиваются в том же направлении, что и в Европе, это нередко вызывало возмущение бомонда.

Основателями эволюционизма в научной антропологии считаются немецкий историк А. Бастиан (1826–1903), французский социолог О. Конт (1798–1857), английский антрополог Дж. Мак-Леннан (1827–1881) [12, 20–34; 103, гл. 2]. Классические работы данного этапа эволюционистского направления, которые чаще других переиздаются и цитируются, принадлежат американскому юристу и антропологу *Льюису Генри Моргану* (1818–1881) и английскому антропологу и фольклористу *Эдуарду Бернетту Тайлору* (1832–1917).

Л. Морган был, пожалуй, первым антропологом, который сочетал полевую работу с теоретическими обобщениями и с практической помощью «примитивным» народам. Как уже говорилось, по профессии он был юристом и очень много сделал для защиты интересов индейцев Северной Америки и для обеспечения их адаптации в условиях индустриального общества. Главные его работы базируются на подробном изучении культуры и быта индейцев штата Нью-Йорк («Лига ходеносауни, или ирокезов», 1851 г. [73]; «Дома и домашний быт индейцев», 1881 г.). Но главная его заслуга состоит в том, что он доказал идентичность современных ему институтов родового общест-

ва индейцев и аналогичных институтов европейских обществ (клана, власти, собственности и т. д.) – Древней Греции и Германии раннего Средневековья («Древнее общество», 1877 г.).

В отличие от Моргана, его младший современник Э. Б. Тайлор жил в Великобритании и занимался более теоретическими, нежели прикладными исследованиями. Его полевой опыт был невелик и ограничен путешествием, которое он совершил в молодости по Мексике. Основной труд Тайлора «Первобытная культура» [98], вышедший в 1871 г. (в подлиннике – «Примитивная культура»), посвящен разработке модели развития мифологических и религиозных взглядов и ритуалов в первобытном обществе. Работа базируется преимущественно на материалах чужих исследований и литературных источниках. Одно из центральных положений в концепции Э. Тайлора занимало понятие *пережитков*, то есть элементов культуры прошлого, которые «вписались» в культуру настоящего. Такая трактовка впоследствии подверглась критике со стороны функционалистов, которые считали, что так называемые *пережитки* имеют лишь внешнее сходство с элементами культуры прошлого. Они могут сохраняться в культуре только в том случае, если имеют актуальную функциональную нагрузку. В этом случае они являются не пережитками, а элементами современной культуры.

Основные идеи эволюционизма [119, 144–147]

1. *Единство человечества.* Отдельные общества представляют собой только подсистемы единого интегрированного целого. Невозможно изучать эволюцию отдельного общества, не учитывая общего прогресса человечества.

2. *Общность культур разных народов и цивилизаций.* В основе всех культур, существующих и когда-либо существовавших на Земле, лежат сходные принципы и понятия, и поэтому возможно не только взаимопонимание, но и восприятие отдельных элементов и даже целых культурных комплексов, если оно не предполагает «перепрыгивание» через несколько ступеней развития. Эволюционисты первого поколения использовали общепринятую в конце XIX века периодизацию исторического развития, выделяя этапы *дикости, варварства и цивилизации.*

3. *Идея прогресса.* Развитие всего человечества и каждого составляющего его общества происходит от простых, недифференцированных форм к более сложным и дифференцированным.

4. *Универсальность этапов развития и неизбежность прохождения всех этапов каждым обществом.* Внутренний импульс к измене-

ниям находится в самой *природе человеческого общества*; этот импульс реализуется в процессе развития. Можно затормозить или ускорить прогресс, но нельзя его остановить, так же, как нельзя «перепрыгнуть» через тот или иной этап.

5. *Линейность эволюции*. Все народы (культуры) на Земле развиваются по одной и той же схеме и в одном направлении; различия между ними обусловлены в основном тем, что некоторые народы отстали, а другие ушли вперед.

6. *Постепенность и непрерывность развития*. Эволюция идет за счет постепенного накопления изменений. Скачки и перерывы в постепенности развития – это лишь случайные эпизоды, не нарушающие общей закономерности.

В отличие от марксизма и позднего эволюционизма, в раннем эволюционизме не уделялось особого внимания движущим факторам эволюции. Для его представителей важнее было зафиксировать сам факт развития. Вместе с тем ни Тайлор, ни Морган не сомневались, что особая роль в эволюции принадлежит производственным факторам. Так, Л. Морган, анализируя эволюцию форм социальной организации, подчеркивал, что все стадии развития человечества различаются степенью искусности, с которой производятся главные изделия, и прежде всего, орудия труда.

Заслугой ранних эволюционистов, и в первую очередь Л. Моргана, было подробное описание механизма наследования родства и межродовых отношений в «примитивных» обществах [73, 48–61]. Используемая ими терминология отличалась от современной, но заслуга верного отражения механизмов родства и выявление их взаимосвязи с социальной и политической структурой, а также с мифологией, безусловно, принадлежит эволюционистам конца XIX века. Таким образом, в работах эволюционистов содержались элементы функционального подхода.

Представители данного направления уделяли очень мало внимания процессам распределения и перераспределения продуктов труда в изучаемых сообществах. Единственный собственно экономический сюжет, которого коснулся Л. Морган – это наследование имущества [73, 82]. Не выделяли они соответственно престижной и жизнеобеспечивающей экономики.

Эволюционисты не отрицали значительной роли межкультурных заимствований. Они никогда не утверждали, что каждый элемент конкретной культуры может возникнуть *только* в рамках этой самой культуры. Напомним, что Морган был убежден в том, что институт рода возник в одной цивилизации и затем распространился по другим

регионам. Однако главное внимание они уделяли именно процессу самостоятельного развития культур.

Классический эволюционизм выдвинул и другие идеи, воспринятые затем различными течениями антропологической мысли. Так, например, именно эволюционист Э. Тайлор сформулировал понимание целостной культуры как *основного объекта изучения антропологии*; ранее в центре внимания антропологов находились отдельные разрозненные элементы культуры. В дальнейшем понимание культуры как целостной системы было развито Б. Малиновским.

В начале XX в. эволюционизм подвергся критике со стороны представителей диффузионизма, функционализма, марксизма, а также концепций культурного плюрализма по следующим направлениям:

- Концепция эволюционизма игнорирует социальные конфликты как движущую силу развития общества.
- В этой концепции не находит адекватного объяснения уникальность конкретных обществ, разнообразие которых явно не сводится к различиям в темпах их развития.
- Эволюционизм не учитывает наличие длительных периодов стабильности, стагнации социального и экономического развития, а также периодов регресса в истории отдельных обществ.
- Эволюционизм предполагает аксиологический подход к оценке культур. Деление культур на прогрессивные и отсталые нередко служило идеологическим обоснованием экономической, идеологической, а нередко – и военной экспансии представителей более «прогрессивных» (по их собственной оценке) обществ против «отсталых».

Эта критика привела к тому, что концепции эволюционистов оказались весьма непопулярными на рубеже веков. Позже, в 40–50 гг. XX века, вновь проявился интерес к их идеям. Ярким представителем эволюционистов второго поколения был Л. Уайт. Он рассматривал в качестве основной движущей силы социального и культурного процесса и одновременно в качестве принципа типологии этапов эволюции общества, количество используемой энергии.

Его отличие от раннего эволюционизма состоит в признании нелинейного характера эволюции. «Мы можем представить культурную систему в виде трех горизонтальных слоев: технологический – в основании, философский – наверху, социальный – между ними» [5, 442].

По мнению Л. Уайта, можно выделить три фактора в любой культурной ситуации или системе: 1) количество энергии, используемой в год на душу населения; 2) эффективность технологических средств, при помощи которых энергия извлекается и ставится на службу че-

ловеку; 3) объем произведенных предметов и услуг для удовлетворения потребностей человека.

Рост потребления энергии происходит скачкообразно как результат фундаментальных открытий человечества в области энергетики и аграрных технологий. Поэтому и социальный (а вслед за ним и культурный) прогресс имеет прерывистый характер и включает в себя столетия и тысячелетия относительно плавного развития. Эти периоды перемежаются немногими (Л. Уайт насчитывает их всего три) «энергетическими революциями», в ходе которых резко (на порядок) возрастает объем используемой человечеством энергии.

«Рассматривая культурный процесс, мы видим, что прогресс и развитие точно так же зависят от усовершенствования механических средств, при помощи которых человек преобразует и использует энергию, как от увеличения количества используемой энергии. Но это вовсе не означает, что роль этих факторов одинакова. Энергетический фактор – первичный и основной; он – источник движения, активатор процесса...

Первым источником энергии... был организм человека... В некоторых дописьменных культурных системах в качестве источников энергии использовали огонь, ветер и воду, но нерегулярно и в незначительных количествах...

С развитием земледелия и скотоводства резко увеличилось производство и потребление энергии на душу населения в год, что позволяет ожидать скачка в культурном развитии. Именно это и произошло. ...Возникли великие цивилизации древности. Вслед за периодом быстрого роста кривая прогрессивного развития постепенно выравнилась, и развитие замедлилось» [5, 444–449].

Эта идея имеет под собой определенные основания, однако она однобока. Не меньшее, если не большее значение для развития человечества имеет *совершенствование способов использования энергии*. Изобретение и широкое распространение печки обусловило кардинальные изменения во всей организации жизни, в том числе и в социальной структуре обществ. В то же время применение печного отопления означало не увеличение, а резкое уменьшение (или, по крайней мере, сохранение на прежнем уровне, при значительном повышении возможностей) энергозатрат «в расчете на душу населения». Печка на порядок более эффективна, чем костер. Она создает новые возможности организации семейного очага, резко сокращает трудозатраты на поиск топлива, служит основой для организации постоянного жилища, и тем самым способствует появлению оседлых поселений. Благодаря печке появились новые приемы готовки пищи,

то есть консервации продуктов, а тем самым и создания их запасов, что в корне меняет весь «производственный цикл», давая возможность чередования занятий, выделяя дополнительное время на изготовление орудий, отправление ритуалов, то есть на развитие культуры. Наконец, печка резко расширила возможности освоения новых регионов с холодным климатом.

Хотя эволюционизм в чистом виде давно ушел в прошлое, поскольку не мог ответить на многие вопросы, поставленные жизнью, некоторые его ключевые положения плотно вплелись в ткань не только современной науки, но и повседневного сознания. Конкретные исследования, проведенные первыми антропологами-эволюционистами, послужили основой для разработки методов всех направлений антропологии. Наконец, эволюционизм оказал существенное влияние на другие теоретические направления, в первую очередь, на марксизм.

8.2.2. К. Маркс и Ф. Энгельс

Ни К. Маркс (1818–1883), ни его сподвижник Ф. Энгельс (1820–1895) никогда не занимались полевой антропологией, то есть не изучали непосредственно культуру и быт различных народов (за исключением исследования быта английских рабочих, проведенного Ф. Энгельсом в 40-х годах XIX века, еще до знакомства с Марксом). Основная их заслуга состояла в подробном анализе экономических и социальных отношений в капиталистическом обществе (главным образом на материалах Великобритании) и построении модели развития этого общества. Наряду с этим классики марксизма разработали общую концепцию развития человеческой цивилизации. Согласно их теории, человечество в процессе развития проходит несколько этапов, названных ими *социально-экономическими формациями*. По времени творчество основоположников совпадает с периодом господства раннего эволюционизма. Неудивительно поэтому, что ряд положений их учения соответствует критериям классического эволюционизма и даже опережает развитие эволюционного направления. Недаром одним из главных трудов, в которых излагаются антропологические идеи классиков марксизма, является брошюра «Происхождение семьи, частной собственности и государства» Ф. Энгельса (1884) [122], почти целиком базирующаяся на трудах Л. Моргана. Идеи, важные для развития антропологии и зачастую намного опередившие современную классикам марксизма науку, содержатся не только в нескольких специальных работах; они являются краеугольным камнем всего марксизма.

Перечислим некоторые черты сходства марксизма и эволюционизма.

1. Маркс и Энгельс считали, что человечество развивается *прогрессивно*. Они выделяли 5 основных формаций: первобытную, рабовладельческую, феодальную, капиталистическую и коммунистическую. Каждая следующая формация означала более высокую ступень развития, чем предыдущая.

2. Впервые, намного опережая самих эволюционистов, они сформулировали четкую и поддающуюся проверке гипотезу о *главном факторе*, движущем человечеством и приводящем к смене формаций. Таким фактором они считали *уровень и характер развития производительных сил*. Эта их гипотеза впоследствии неоднократно оспаривалась. Однако, заглянув в любой современный учебник социологии, мы увидим там историческую типологию обществ, основанную на этом самом критерии (см., например: [26, 53–66]). Тезис Л. Уайта об энергетическом факторе появился лишь в 40-х годах XX века.

3. Классики марксизма считали человечество *принципиально единым*. Другими словами, они полагали, что любое человеческое сообщество должно последовательно пройти все указанные ступени развития.

Вместе с тем концепция Маркса и Энгельса не просто отличалась от классического эволюционизма, но и значительно опережала его, хотя создавалась одновременно и даже несколько раньше последнего.

Что же отличало классический марксизм от классического эволюционизма?

1. Прежде всего, в отличие от эволюционистов, классики марксизма *не считали прогресс линейным процессом*. Маркс был первым, кто в европейской мысли возродил одну из древнейших социологических идей человечества – представление о нелинейности развития общества, повторяемости определенных явлений культуры, возникших на ранних этапах развития, в более поздних его фазах. В частности, он полагал, что на стадии коммунистической формации в обществе должны возобладать принципы распределения, аналогичные тем, что действовали в родовом обществе. Изжившие себя рыночные отношения должны уступить место распределению через общественные фонды в соответствии с потребностями индивида (общий разбор, дележ и др.). Качество и количество распределяемого продукта, конечно, будут иными, но принципы распределения станут «доисторическими». Такая позиция обусловлена тем, что Маркс видел источник всех бед современного ему буржуазного общества

именно в абсолютном доминировании товарно-денежных отношений. Аналогичным образом Маркс считал, что на стадии коммунистической формации возродятся некоторые важные черты социальной структуры и политической культуры доклассового общества, в частности, демократия, не зависящая от власти денег. Такой возврат к прошлому он рассматривал не как этический идеал, а как неизбежное последствие развития товарных отношений. Близкие идеи, на основе более широкого эмпирического материала, развил М. Вебер. Он показал, что между уровнем развития производительных сил, с одной стороны, и политическим и духовным прогрессом, с другой, нет прямой «линейной» зависимости (см. п. 8.3.1). Маркс, если бы он мог познакомиться с трудами Вебера, вряд ли стал бы спорить.

2. Основатели эволюционизма представляли развитие общества в виде постепенного накопления количественных изменений. В отличие от этого, Маркс и Энгельс считали, что *развитие происходит через преодоление противоречий*, то есть через конфликты. В первую очередь, это касается классовых обществ. Основой конфликтов является противоречие между уровнем развития производительных сил (технологий) и производственных отношений (господствующих форм распределения и соответствующей им социальной структуры общества). Это противоречие проявляется в классовой борьбе.

3. В отличие от большинства эволюционистов, уделявших основное внимание развитию форм религии, семьи, мифологии, политической организации и т. д., Маркс и Энгельс были первыми, кто первостепенное внимание уделял исторической смене *принципов обмена и распределения продукта* в каждой из формаций. Тем самым они сделали первый шаг к формированию экономической антропологии и социологии как самостоятельных дисциплин. В то же время, они не сводили *экономические* отношения к их рыночной форме. Этим они отличались от возникшего в XX веке формалистского направления в экономической антропологии (см. п. 8.3.3). Маркс и Энгельс первыми выдвинули идею о *необходимости разработки самостоятельной экономической теории для доиндустриальных обществ* [64; 65]. Они неоднократно подчеркивали, что производство прибавочной стоимости и получение прибыли является основной целью производства *только в капиталистическом хозяйстве*, базирующемся на высокоспециализированном производстве и на частной собственности на средства производства. Этот принцип, по их мнению, не действовал в докапиталистических формациях, и не будет действовать при коммунизме. Для объяснения процессов, протекающих в этих обществах, необходимо разрабатывать собствен-

ную систему политической экономии. Концептуальные схемы современной им политической экономии (в том числе и схема самого Маркса, изложенная в «Капитале») для этого не годятся. Тем самым они стали на сторону субстантивистов за 90 лет до появления последних, предвосхитив выводы А.В. Чаянова и К. Поланьи [77, 467–513].

4. Современная Марксу наука, и, прежде всего, политическая экономия, исходила из концепции частной собственности на орудия и средства производства как изначального свойства человечества. Отношение собственности понималось как *отношение человека (владельца) и предмета* (его собственности: орудия и продукта труда, земельных угодий). Маркс первым четко сформулировал принцип, согласно которому *собственность есть отношение между людьми* по поводу прав распоряжения предметами. Из этого вытекало, что частная собственность, в понимании европейца XVIII–XIX веков, есть лишь специфическая форма распоряжения предметами, в полной мере сложившаяся в определенном обществе на отдельном этапе его развития. Дальнейшие антропологические исследования полностью подтвердили этот тезис (см., например, главы 2–4 настоящего издания). Как было показано в 3 главе, даже в развитой аграрной цивилизации Китая права отдельной семьи на распоряжение землей нельзя считать частной собственностью в полном («европейском») смысле этого слова, поскольку ее номинальный хозяин не был свободен в выборе способа ее использования.

5. Для социальной философии, социологии, антропологии важное значение имела формулировка К. Марксом проблемы отчуждения. В обществе, основанном на разделении труда и частной собственности, происходит отчуждение мира вещей от мира людей. Вещи перестают служить человеку и сами подчиняют его своей власти. Маркс делал из этого прежде всего политические выводы, считая необходимым ограничить частую собственность на средства производства. Современная ситуация в мире дает основания для более широкого взгляда на проблему отчуждения. Мир, в котором обладание определенными вещами (причем не являющимися необходимыми для жизни) становится дороже тысяч и тысяч человеческих жизней, вряд ли может рассматриваться как идеальный. Одного из аспектов отчуждения мы касались при характеристике современного этапа глобализации (§ 5.1). Глобальные рынки, и прежде всего рынки финансовые, стали настолько сложными, что в мире не существует ни одного социального института, способного оказать на них эффективное регулирующее воздействие. И в то же время эти рынки так и не стали саморегулирующимися, доказательством чему являются

периодически повторяющиеся обвалы финансовых систем отдельных стран и крахи крупных банков.

6. Как уже отмечалось выше, элементы функционального анализа встречались у ранних эволюционистов, хотя и не составляли сущности их учения и находились на периферии основной линии их рассуждений. Наоборот, в марксизме идея взаимообусловленности различных институтов общества занимает центральное место. Согласно Марксу, определенный уровень развития производительных сил неизбежно сопряжен с характером производственных отношений. Эти последние, в свою очередь, обуславливают политическую культуру и вызывают к жизни идеологические и эстетические ценности и концепции, которые соответствуют именно этому обществу и не могут стать доминирующими в обществах с другим экономическим базисом (хотя могут там возникнуть). Политическая, юридическая и идеологическая надстройка сама может оказывать существенное влияние на экономический базис [64; 66]. Хотя классическая формулировка Маркса не отражает всех деталей функциональных связей в обществе (что неизбежно при любой краткой формулировке идей и что Маркс сам прекрасно понимал), тем не менее, сходные идеи стали активно использоваться в мировой науке лишь со времен функционалистов, Вебера и Школы Анналов, то есть на 50–100 лет позже.

7. Классики марксизма продвинулись гораздо дальше своих современников-эволюционистов в трактовке влияния культуры прошлого на экономические и социальные институты настоящего. Один из ключевых тезисов социальной теории Маркса состоит в том, что *новые идеологические, эстетические и даже экономические явления нередко рождаются в одежде «традиционных» учений и принципов*. Впервые четко это положение выразил именно Маркс [66], намного раньше появления «теории пережитков» Э. Тайлора. Идея Маркса гораздо ближе к функционализму и глубже, чем мысль Тайлора. Между тем Маркса часто упрекали и упрекают именно в игнорировании влияния культуры на экономическую жизнь общества.

8. Маркс первым сформулировал тезис о неизбежной неоднородности культуры, в том числе и экономической, в классовых обществах. Он писал, что в рамках любого классового общества присутствуют как минимум две культуры, заметно различающиеся по основным терминальным и инструментальным ценностям – культура эксплуататорского и эксплуатируемого класса. Эта простая идея до сих пор не всегда находит достойное отражение в конкретных исследованиях и теоретических разработках социологов и антропологов.

9. Именно Маркс первым развил и применил на практике тезис об идеологии как факторе формирования больших социальных групп («класс-в-себе и класс-для-себя»); дальнейшее развитие этой идеи принадлежит лишь К. Маннгейму («Идеология и утопия», 1929).

10. В работах Маркса содержится гипотеза о том, что особенности политического и экономического устройства аграрных обществ во многом обусловлены тем, формируются ли они в бассейнах крупных рек, как Китай или Египет, или привязаны к сетке мелких и средних рек, как Европа [53]. Впоследствии эта идея была использована Л. Мечниковым, М. Вебером, К. Витфогелем и оказала существенное влияние на всю антропологию и экономическую историю.

11. Наконец, упомянем еще одно достижение К. Маркса, которое не имеет прямого отношения к нашему курсу, но очень важно с точки зрения современной макроэкономики. Маркс является основателем современной теории экономических циклов, возведенной в ранг специальной научной отрасли Н. Кондратьевым.

В заключение хочется сказать, что работы многих критиков Маркса сейчас давно и заслуженно забыты или упоминаются лишь потому, что они критиковали Маркса. Мы уверены, что такая же судьба ожидает и большинство его современных критиков, которые либо Маркса читали поверхностно, либо сознательно искажают положения его учения. Многие прогнозы, вытекавшие из учения Маркса, которые, казалось бы, не оправдывались, начинают подтверждаться в новых условиях и в новых формах. Например, предсказание неизбежности увеличения экономической пропасти между бедными и богатыми и обострения межклассовых противоречий, считавшееся анахронизмом для развитых стран в 70–80 гг. XX в., проявилось с новой силой на глобальном уровне в форме противостояния бедных и богатых стран. Общество стало глобальным, и буржуазия стала глобальной. «Волны Кондратьева», неизбежность которых была предсказана именно Марксом, стали более сложными. Тем не менее, они как раскачивали мировое рыночное хозяйство, так и раскачивают.

Основание экономической антропологии как науки часто приписывают Б. Малиновскому, который действительно очень много сделал в этом направлении. Однако, справедливости ради, необходимо отметить, что первая работа этого направления, появившаяся в мировой литературе, принадлежит русскому исследователю-марксисту Н.И. Зиберу, выпустившему в 1883 г. книгу под названием «Очерки первобытной экономической культуры» [91, 34–35]. На основе изучения норм обычного права европейских народов он пришел к выводу, что «общинные формы хозяйства в их различных стадиях

представляют универсальные формы экономической деятельности на ранних ступенях развития» [91, 254]. По его мнению, на ранних этапах развития общества не только земля, но и все имущество, включая продукты питания, принадлежали не отдельным индивидам или семьям, а всей общине. Правда, сам он этот результат рассматривал как предварительный вывод, считая, что для окончательного вывода недостаточно конкретных данных, находящихся в его распоряжении.

8.2.3. Миграция элементов культуры. Диффузионизм

Как это нередко бывает в истории научной и философской мысли, практически одновременно с теориями, подчеркивающими единство человеческой цивилизации, возникли противоположные концепции, авторы которых пытались обосновать уникальность мировых культур. Первым из таких направлений был *диффузионизм*. Если корни эволюционного подхода мы находим в Великобритании, Франции, США, то парадигмы культурного плюрализма зародились в основном на востоке Европы – в Германии, Австрии, России [2; 12, 34–45; 108, 134–169]. Не случайно даже уроженец Германии К. Маркс строил свою концепцию *универсальной схемы* развития человечества в основном на материалах британской экономики.

Причины такой географии отчасти кроются, видимо, в особенностях экономического развития регионов. Запад Европы и США в середине XIX века развивались весьма динамично, что и порождало общий оптимизм общественных настроений. А эволюционизм – это философия оптимизма.

Наоборот, страны Центральной и Восточной Европы испытывали определенные комплексы перед более успешными соседями. Кроме того, сама история показывала, что развивающийся на востоке Европы капитализм не может во всех деталях повторять путь, пройденный западными соседями. Его динамика во многом определялась культурной спецификой стран Центральной и Восточной Европы. Это порождало среди интеллектуальной элиты новых капиталистических стран стремление к обоснованию значимости национальной специфики.

Сказывались и философские традиции. Во второй половине XIX века большим влиянием в интеллектуальной среде Германии пользовалось неокантианство, одним из основных тезисов которого было утверждение о принципиальном различии между общественными и естественными науками. Общественные (идеографические) науки, в отличие от естественных (номотетических), должны изучать

не общие закономерности, а уникальные явления, представляющие интерес с точки зрения господствующей системы ценностей.

Важной предпосылкой критики эволюционизма явилось накопление огромного количества артефактов «примитивных» культур в музеях Европы к концу XIX века. Значительную роль в этом процессе сыграли миссии католических орденов, многие из которых базировались именно в восточной Германии.

Наконец, экспансия диффузионизма совпала по времени с развитием теоретических и методических основ современной географии, выдающийся вклад в развитие которых внесли именно немецкие ученые (например, К. Риттер считается одним из основоположников современной географии [32; 34]). Недаром многие диффузионисты имели географическое образование.

По определению российского географа академика Л. Я. Штернберга, *диффузионизм – это научное течение, исследовавшее культурные параллели и объяснявшее их возникновение из одного центра, а также научный метод, в котором внимание уделялось прослеживанию географического распространения культурных достижений* [48, 63].

Диффузионизм достиг апогея позже, чем эволюционизм. Его расцвет приходится на начало XX века. Многие диффузионисты активно критиковали основные положения эволюционного учения, хотя, напомним, что как эволюционисты не отрицали роли диффузии в развитии общества, так и диффузионисты не игнорировали поступательное развитие человечества.

Принципиальное различие между этими направлениями состояло в трактовке механизма возникновения и распространения инноваций, и, прежде всего, в том, какие из этих механизмов являются первичными, а какие – вторичными. Эволюционисты считали, что наиболее важные технологии и социальные институты могли возникнуть и возникли самостоятельно в *любом обществе* на определенном этапе его развития. В противоположность этому, диффузионисты настаивали на том, что в реальной истории большинство наиболее важных технологий и институтов возникало лишь в *небольшом количестве «центров»*, из которых они затем проникали (диффундировали) в другие общества. Причиной возникновения инноваций, согласно учению диффузионистов, является уникальная комбинация природных и социальных условий, в которых находится общество-«донор», и поэтому большинство новшеств в принципе не могло возникнуть в иных условиях. Отсюда неизбежно вытекает вывод о неравенстве человеческих культур и о превосходстве культур-«доноров» над культурами-«реципиентами».

Большинство представителей данного направления были кабинетными учеными. Среди немецких исследователей крупным полемиком был лишь *Лео Фробениус (1873–1928)*, прошедший много лет в Африке. Изучая традиционные культуры, он сформулировал два важных принципа, которые в дальнейшем окажут значительное влияние на все развитие антропологии.

Во-первых, он рассматривал *культуру как живой организм*, особенностью которого есть результат адаптации к *конкретной* природной среде. Поэтому все элементы каждой культуры достаточно тесно связаны друг с другом, образуют своеобразный комплекс. Именно диффузионистам принадлежит идея культурного комплекса как совокупности устойчивых и взаимосвязанных черт культуры. Однако они ограничивались чисто формальной констатацией сочетания отдельных культурных черт в рамках культурного комплекса, не задаваясь вопросом о причинах этой взаимосвязи. Данную задачу решали уже функционалисты (см. § 1.3).

Согласно Фробениусу, успешная диффузия культуры идет лишь до тех пор, пока эта культура остается примерно в тех же природных условиях. Будучи «пересажена» в другие условия (вместе ли с популяцией – носителем, или независимо от нее) она превращается в *другую* культуру. Позицию Фробениуса не стоит путать с учением О. Конта и Г. Спенсера об обществе как живом организме. По Фробениусу, не общество, а именно *культура* является живым организмом.

Во-вторых, согласно Фробениусу, наряду с *взаимно совместимыми* культурами, могут быть и *взаимно несовместимые* культуры. Таким образом, он одним из первых выдвинул идею принципиального различия между культурой Востока (неподвижность, покорность судьбе) и Запада (динамичность, личная свобода).

Диффузионизм в его классической форме, пожалуй, меньше других направлений внес в развитие собственно экономической и социальной антропологии. Первое поколение диффузионистов изучало в основном распространение *отдельных элементов* материальной культуры и целых культурных комплексов на материале так называемых «примитивных» народов. Типичным представителем такого подхода был Ф. Гребнер (1877–1934), пытавшийся построить на карте ареалы распространения культур Австралии и Океании, а также его последователь, католический священник В. Шмидт (1868–1954). Заслуга последнего состоит в том, что он, в отличие от большинства своих предшественников, выделял *первичные* и *вторичные* культуры. Позже эта идея воскреснет в трудах Карла Витфогеля (см. п. 8.2.4). Вторичные культуры – это инновационные культуры, возникшие из

взаимодействия первичных культур. Тем самым он рассматривал *взаимодействие культур* как важный источник развития общества. Диффузионисты выделяли два механизма передачи культур – через заимствование и в результате миграции групп-носителей культурных комплексов. Эволюционисты главным двигателем прогресса считали внутренние импульсы общества. Вопросы *социальной структуры, экономической культуры* в их работах рассматривались очень редко.

В. Шмидт одним из первых среди диффузионистов посвятил специальную работу экономическим вопросам, издав в 1937 г. труд «Собственность на ранних ступенях человечества». Эта работа имела скорее идеологическое, чем научное значение. Автор обосновывал изначальный характер индивидуальной собственности, что расходится с результатами большинства эмпирических исследований.

Как целостное антропологическое направление, диффузионизм фактически прекратил существование в 30–40 гг. XX в., и в настоящее время представлен отдельными исследованиями, посвященными влиянию миграций на формирование культуры (например, роли древних трансатлантических миграций в формировании культур Америки). Тем не менее, идеи культурной диффузии продолжают играть заметную роль в науке и практике.

Естественно, что наиболее полное развитие идеи диффузионизма получили в географии – той отрасли науки, где они и возникли. У истоков этих исследований лежит фундаментальный труд американского географа П. Хаггета [108], разработавшего общепринятый в настоящее время подход к анализу пространственных процессов в обществе. Классические работы по применению идей Хаггета к распространению инноваций в обществе через механизмы торговли и языковой коммуникации принадлежат шведскому географу Т. Хегерстранду [32, 136–150; 34, 583–586]. Работы этого направления во многом ориентированы на изучение формирования потребительских рынков, что более чем актуально для России.

Широко изучаются процессы диффузии инноваций в современной теории организации [83]. Это одно из наиболее перспективных направлений для растущей российской экономики.

8.2.4. Географическое направление. Влияние великих рек на развитие цивилизаций

По своим методологическим принципам к диффузионизму достаточно близко примыкает направление, которое условно можно назвать «географическим» или «гидравлическим». Два наиболее ярких его представителя – русский географ конца XIX в. Л.И. Мечников

(1838–1888) и немецкий исследователь середины XX в., эмигрировавший в США, К. Витфогель (1896–1988). Их объединяет со многими диффузионистами признание решающей роли природной среды в формировании культурных особенностей народов и цивилизаций. Различие же состояло в том, что диффузионисты сосредоточили внимание на миграции культурных черт, в то время как Л. Мечников и К. Витфогель главное внимание уделили тому, как ландшафт влияет на специфику институтов, образующих культуру общества.

Русский анархист-эмигрант Л.И. Мечников, старший брат знаменитого биолога И.И. Мечникова, был далеко не первым в европейской мысли Нового Времени, кто обратился к изучению влияния ландшафта и климата вообще, великих рек, в частности, на формирование обществ и культур. Его предшественниками в этом отношении были выдающиеся немецкие географы, основатели социальной географии Карл Риттер и Александр Гумбольдт. Значительный вклад в развитие этого направления внесли младшие современники Л. Мечникова – французский географ, его друг и редактор посмертного издания книги Л. Мечникова, Э. Реклю, а также автор книги (и термина) «антропогеография» Фридрих Ратцель. Однако именно в книге Л. Мечникова «Цивилизации и великие исторические реки», впервые вышедшей после его смерти – в 1889 г. – на французском языке, была четко сформулирована и обоснована идея о зависимости политической и экономической культуры цивилизаций от ландшафта и климата, и в частности от такого фактора, как влияние крупных рек. В отличие от трудов большинства его коллег, книга Л. Мечникова – это *компактное и популярное* изложение идей данного направления, к тому же доступное русскоязычному читателю [70]. Книги Риттера и Ратцеля читаются с большим трудом.

В целом Л. Мечников был сторонником эволюционной модели развития человечества. Он предложил оригинальную периодизацию истории человечества, которая нередко используется и поныне. Л. Мечников выделял три этапа в развитии каждой цивилизации – *речной, морской и океанической*. Именно в книге Л. Мечникова впервые сформулирована важная идея о том, что цивилизации, возникшие в среднем и нижнем течении крупных рек (Тигра и Евфрата, Инда, Нила и Хуанхэ) требовали особого вида кооперации, основанного на жесткой иерархии власти и внеэкономическом принуждении. Л. Мечников показал, в частности, что цивилизации, сформировавшиеся первоначально на равнинах и вынужденные затем базироваться вдоль крупных рек, меняют всю свою культуру, включая принципы политического и экономического устройства. Так, древняя

ведическая культура индоариев, демократическая по своей сути, была заменена цивилизацией, создавшей деспотические Законы Ману, а затем и кастовой системой.

Идею о влиянии великих рек на цивилизацию уже в середине XX века развил К. Витфогель [4]. В распоряжении Витфогеля был гораздо больший объем эмпирических данных, чем у Л. Мечникова. Основной задачей его исследования было изучение древних цивилизаций Мезамерики, а не традиционных евразийских цивилизаций, которым посвятил свою работу Л. Мечников. Тем не менее, Витфогель уделял большое внимание и культурам Старого Света. Его главный тезис полностью совпадал с выводами Л. Мечникова. Согласно Витфогелю, особенности политических режимов цивилизаций определялись тем, в каком ландшафте они *изначально* формировались. В частности, в обществах, возникших по берегам крупных рек, где для поддержания системы орошаемого земледелия требовалась сильная централизованная власть, способная с помощью внеэкономического принуждения организовать большие массы людей, обычно развивался деспотический режим, который воспроизводился потом из поколения в поколение. Коллективистский характер и преобладание внеэкономических методов организации, по мнению Витфогеля, обусловлены географическим фактором и глубоко внедрены в «плоть и кровь» восточных обществ. Поэтому для них неприемлемы как экономические, так и политические институты, характерные для западных обществ, сформировавшихся в зоне «малой ирригации» (Греция), где не требовалось массовых коллективных усилий, и поэтому индивидуализм преобладал над коллективизмом.

В отличие от Мечникова, К. Витфогель выделял *первичные* и *вторичные* цивилизации. Культура вторичной цивилизации во многом определялась тем, каким первичным цивилизациям она наследовала. Россию он рассматривал как вторичную цивилизацию, то есть возникшую хотя и не в пойме рек, но по политическим и экономическим характеристикам близкую к восточным, деспотическим цивилизациям, поскольку в течение многих столетий она не только находилась под их влиянием, но и формировалась на основе «восточных» ценностей.

Фактически К. Витфогель (с опозданием в 80 лет!) воспроизводит идеи Л. Мечникова, нигде не упоминая книги русского исследователя. Аналогичную картину мы будем наблюдать позже, в паре Данилевский–Шпенглер (п. 8.2.5).

Идеи Мечникова–Витфогеля неоднократно подвергались критике, как с теоретических, так и с эмпирических позиций. Позднейшие ар-

хеологические и историко-географические исследования показали, что далеко не все деспотические общества возникли в устьях великих рек, точно так же, как не все «гидравлические» общества были деспотиями. Тем не менее для многих обществ их выводы, безусловно, верны (Северная Индия, Египет, оазисы Средней Азии). Кроме того, заслуживает внимания само выдвижение гипотезы о взаимосвязи географического фактора с политической и экономической культурой общества.

Характерно, что К. Витфогель в качестве одного из своих предшественников называл К. Маркса, так как использовал его раннюю идею об азиатском способе производства как специфической организации политических и экономических отношений, отличающейся от «классического» европейского феодализма. М. Вебер также ссылаясь на роль великих рек как на один из главных факторов, обусловивших специфику китайской цивилизации по сравнению с европейской.

8.2.5. Уникальность культур и цивилизаций. Сравнительное изучение цивилизаций

Идеи культурного различия между цивилизациями в наиболее полной форме были выражены в трудах представителей научного направления, которое условно можно назвать «культурным плюрализмом» или «сравнительным изучением цивилизаций». Данное направление далеко не всегда включается в учебники по истории антропологии, хотя оно оказало значительное влияние на развитие всех общественных наук, в том числе и антропологии. Идеи, развитые в его рамках, имеют прямое отношение к теме нашей работы, поскольку являются крайним выражением позиции, противоположной эволюционизму и марксизму. Кроме того, в истории общественной мысли найдется мало направлений, которые вызывали бы столь активную реакцию общественного сознания, как сравнительное изучение цивилизаций. Достаточно вспомнить массовый успех книги О. Шпенглера «Падение Запада» («Закат Европы») в 20-е годы XX века в Германии и необычайную популярность работ Л.Н. Гумилева, прежде всего, его книги «Этногенез и биосфера Земли» в 80-е годы того же века в России. Примечательно, что всплеск интереса к этим проблемам совпадал по времени с кризисными периодами в развитии соответственно германского и российского общества.

Авторы, которых обычно относят к этому направлению, жили в разных странах и писали в разное время. Они далеко не всегда ссылались на работы друг друга. И тем не менее идейное единство их работ не вызывает сомнения. К основным работам данного направления принято относить следующие книги:

Рюккерт Г.* (1823–1875). Учебная книга по всемирной истории в систематическом изложении, 1857;

Данилевский Н.Я. (1822–1885). Россия и Европа, 1869;

Шпенглер О. (1880–1936) Закат Европы (Падение Запада). Т. 1–2, 1918–1920;

Сорокин П.А. (1889–1968) Социальная и культурная динамика. Исследование смены основных систем искусства, знания, этики, права и социальных отношений. Т. 1–4, 1930–1937;

Тойнби А.Дж. (1889–1975). Постижение истории. Т. 1–12, 1934–1961;

Гумилев Л.Н. (1912–1992). Этногенез и биосфера Земли, 1989;

Хантингтон С. (1927–2008). Столкновение цивилизаций, 1996.

Сравнительное изучение цивилизаций – это, безусловно, не школа, а направление, хотя во второй половине XX в. сложились отдельные центры, которые можно рассматривать как «микрошколы». По ряду принципиальных моментов (например, относительно исторического значения контакта цивилизаций) позиции авторов, составляющих это направление, заметно различаются. Тем не менее можно выделить системообразующие идеи данного направления.

1. *Множественность цивилизаций (культур)*. Человечество не составляет единой системы. Соответственно не может быть единой общечеловеческой истории. Человечество состоит, и всегда состояло из ряда самостоятельных культурных систем. Эти системы назывались авторами по-разному: цивилизациями (Тойнби), высокими культурами (Шпенглер), культурно-историческими типами (Данилевский), социокультурными суперсистемами (Сорокин), этносами и суперэтносами (Гумилев).

2. *Каждая из цивилизаций рождается, живет и умирает по аналогии с живым организмом*; все цивилизации в процессе жизнедеятельности проходят одни и те же этапы развития. Поэтому об одновременности можно говорить только в отношении к этапу развития *данной* цивилизации, а не в абсолютном смысле. Например, по Шпенглеру, в качестве *одновременных* событий можно рассматривать возникновение буддизма, стоицизма и социализма как идеологий, связанных с периодом угасания соответственно индийской, эллинской и европейской цивилизаций. Жизненный цикл каждой такой системы обусловлен внутренними причинами; конец любой цивилизации неизбежен и обусловлен угасанием ее творческой энергии.

* Не путать с неокантианцем Г. Риккертом.

3. Соответственно *историю человечества нельзя рассматривать как единый, прогрессивный процесс*, а лишь как последовательную смену (или одновременное сосуществование) ряда цивилизационных систем. Но и в рамках каждой цивилизации нельзя говорить о прогрессе, поскольку развитие системы неизбежно ведет к ее гибели.

4. Наряду с активными цивилизационными системами, в каждый исторический момент на Земле *значительная часть населения проживает в условиях «пассивных» социальных систем*, которые не производят новых идей и технологий и в лучшем случае служат лишь «строительным материалом» для активных цивилизаций.

5. *В основе каждой цивилизационной системы лежит какой-либо принцип*, раскрытие и полная реализация которого и составляют стержень данной цивилизации.

6. *Взаимопонимание между цивилизациями либо невозможно, либо весьма затруднено*, поскольку они базируются на разных системах ценностей (принципах). По Шпенглеру и Гумилеву, невозможно плодотворное взаимодействие между одновременно сосуществующими цивилизациями. По Тойнби и Сорокину, такое взаимодействие возможно, например, между Европой и Юго-Восточной Азией, если происходит «тщательный отбор положительных ценностей западной цивилизации» [101, 587].

7. По этой же причине *нельзя говорить о преемственности цивилизаций*, следующих друг за другом во времени. Каждая новая цивилизация создает свой собственный комплекс идей (принципов) и не может адекватно воспринимать идеи прошлой цивилизации. В лучшем случае она может заимствовать отдельные культурные артефакты, придавая им свой собственный смысл.

Идеи культурного плюрализма направлены против провозглашения каких-либо цивилизационных систем «высшими» и «доминирующими» по отношению к другим, а, следовательно, и против примитивных теорий модернизации, столь популярных в 60–70 гг. XX в. Концепции плюрализма ставят вопрос о границах глобализации, о том, сохраняется ли культурная специфика в процессе развития общемировой системы хозяйства? Недаром в 80-х годах XX в. идеи цивилизационного членения человечества и «противостояния цивилизаций» снова оказались в центре внимания не только ученых, но и политиков, после многих лет господства идеологии и практики «линейной модернизации», закончившейся, по всеобщему признанию, полным провалом [109].

Многие из авторов, занимавшихся сравнительным изучением цивилизаций, в той или иной степени затрагивали судьбы России.

Тойнби считал Россию полем для формирования новой цивилизации. Наибольшее внимание России уделяли Н.Я. Данилевский и П.А. Сорокин. В частности, Данилевский считал Россию молодым самостоятельным культурно-историческим типом, у которого, в отличие от Европы, большое будущее. Данилевский насчитывал в истории более 20 культурно-исторических типов. Он выделял 4 возможных доминирующих принципа, вокруг которых может концентрироваться жизнедеятельность – религиозный, культурный, политический, общественно-экономический. Все существовавшие и существующие типы имели в качестве доминанты какой-либо один принцип (то есть, в каждой цивилизации доминировали либо культурные ценности, либо религиозные, и т. д.). Преимущество славянского культурно-исторического типа перед остальными он видел в том, что этот последний опирается на все четыре основы. При этом Данилевский не считал, что «светлое будущее» России гарантировано. Он полагал, что у России есть два возможных пути: либо стать центром всеславянского союза, либо потерять культурно-историческое значение [22, 244–245].

На самостоятельности славяно-православной цивилизации с Россией в качестве консолидирующего звена настаивает и С. Хантингтон, включая в нее, правда, такие страны, как Грузия, Греция и Румыния [109, 22–23].

Концепция экономических отношений вытекала из общих положений цивилизационного подхода. Так, согласно взглядам О. Шпенглера [117, II, 499–544], на ранних этапах развития любого общества преобладает вне рыночный обмен, то есть натуральное хозяйство и бартер. В период наивысшего развития культуры появляются деньги как мера стоимости и богатства. Деньги и богатство суть категории городской жизни. Характер денег и богатства зависит от *принципа*, лежащего в основе данной культуры. Принципом античного греческого общества было *достижение равновесия*. Поэтому деньги там воспринимались как *вещи*, а богатство – как сумма накопленных вещей. Когда в греко-римском обществе не хватало денег, в качестве богатства выступали рабы, вернее – их количество. Земля при этом не имела определенной стоимости, то есть на деньги не обменивалась. В противоположность этому, принципом европейской цивилизации является *динамизм*. Поэтому деньги и богатство воспринимаются не как вещи, а как *отношения*. Отсюда вытекает основное правило европейского капитализма: «Деньги должны работать». Шпенглер считал, что понимание денег и богатства в европейском обществе гораздо ближе к их трактовке в древнеегипетской цивилизации, неже-

ли в греческой. Власть капитала (богатства как суммы сделок) приводит к тупику в развитии общества на этапе цивилизации. Деньги становятся силой и их власть может быть свергнута только силой. Эти идеи в свое время привлекали немецких национал-социалистов, однако Шпенглер отказался сотрудничать с ними.

В соответствии с духом данного направления Шпенглер развивал свои идеи в литературно-публицистической форме. Тем не менее многие предположения, высказанные О. Шпенглером, вошли затем в научный оборот и получили эмпирическое подтверждение, хотя интерпретация фактов могла значительно отличаться от шпенглеровской.

Шпенглер одним из первых дал четкую оценку того течения в политэкономии, которое впоследствии развилось в экономический империализм и формализм, то есть в попытку объяснения системы отношений всех без исключения обществ в терминах рыночной экономики: «От Смита до Маркса речь здесь идет о простом самоанализе экономического мышления одной-единственной культуры, причем на одной-единственной ее ступени» [117, II, 500].

8.3. Выделение экономико-антропологических исследований в самостоятельную отрасль социальной (культурной) антропологии

8.3.1. М. Вебер и Школа Анналов

В предыдущих параграфах данной главы мы рассмотрели работы, которые заложили предпосылки современных подходов к изучению влияния культуры на отношения обмена и распределения и на социальную структуру различных обществ. Вопросы производства и обмена, за исключением марксизма, занимали в них подчиненное положение. М. Вебер (1864–1920) был, пожалуй, первым исследователем, кто попытался выявить специфику экономических взаимодействий в обществах, обладающих разной культурой. Основное содержание его трудов составляет не изложение теоретических концепций, а анализ конкретных фактов.

Корпус работ М. Вебера чем-то напоминает волшебное зеркало из серии романов о Гарри Поттере. В трудах Вебера каждый видит то, что ему хотелось бы видеть. «Война за наследство» ведется между представителями различных наук (историческая наука, экономика, философия, социология, антропология), между разными теоретическими школами в социологии и т. д. Нередко авторы, занимающие диаметрально противоположные позиции в теоретической дискуссии, в под-

тверждение своего мнения ссылаются на одни и те же работы Вебера. Вина за это лежит, конечно, не на Вебере, а на его интерпретаторах.

Значимые работы в общественных науках почти всегда носят междисциплинарный, синтетический характер. Поэтому Вебер сам по себе – отрасль науки. Наряду с Марксом, он является наиболее эрудированным обществоведом XIX – первой половины XX века, а может быть, и всего Нового времени. Огромный вклад он внес в изучение взаимодействия культуры, обменных и распределительных процессов и социальной структуры. Собственно, он и создал это направление. В этом отношении он продолжил традиции Д. Рикардо и А. Смита, однако использовал при этом данные по гораздо более широкому кругу обществ. Тем самым он попытался решить грандиозную задачу, поставленную еще К. Марксом – создание экономической теории для некапиталистических формаций. Многие из выводов, сделанных Вебером, не потеряли ценности в настоящее время. Прежде всего, это касается изучения аграрных и ранних капиталистических обществ.

К работам, представляющим наибольший интерес для антрополога, можно отнести, прежде всего, «Историю хозяйства», «Город» [21], «Аграрную историю древнего мира» [19], а также серию его работ по социологии религии.

Идейные истоки творчества Вебера достаточно подробно рассмотрены в литературе по истории социологии. Мы считаем, что методологический подход крупного исследователя формируется не потому, что на него кто-то «повлиял», а потому, что из всех предшественников он выбирает труды тех, кто наиболее близок к его собственной точке зрения. Рубеж XIX–XX веков – это период разочарования в прогрессивном и универсальном характере европейского капитализма. Во многом с этим связано распространение *неокантианства* и позитивное отношение Вебера к идеям Канта и Г. Риккерта.

Вторым важнейшим источником творчества М. Вебера является обширнейший материал по экономической истории, который появился и вошел в оборот именно на рубеже веков. Во второй половине XIX века были проведены успешные раскопки в регионах формирования ранних культур, прочитаны, переведены и опубликованы многочисленные тексты, отражающие экономические и социальные отношения в этих культурах. (Об этом можно прочитать, в частности, в популярной книге Э. Церена «Библейские холмы». – М.: «Правда», 1986). Кроме того, появились десятки публикаций, посвященных анализу экономических отношений в странах Европы и Азии по материалам сохранившихся архивов. Ссылки, встречающиеся в ра-

ботах М. Вебера, показывают, что он был хорошо знаком с этой литературой. Не упускал он и многочисленных этнографических и краеведческих исследований. В отличие от огромного большинства его современников и последователей, М. Вебер стремился не выискать факты, подтверждающие априорную идеологическую концепцию, а выработать модели, соответствующие реальности.

Вряд ли целесообразно излагать содержание трудов Вебера в данном разделе, поскольку в разделах, посвященных аграрным обществам и религии, мы ссылались на многие его работы. Поэтому здесь мы лишь напомним те положения его работ и результаты исследований, которые представляют наибольшую ценность для нашей книги. Вообще, лучше читать труды самого Вебера, чем их изложение.

М. Вебер в течение всей жизни пытался разгадать загадку рождения европейского капитализма. Изучая другие эпохи и цивилизации, он, в первую очередь, стремился понять, как и почему возникло общество, в корне отличающееся от всех других обществ Земли. Сравнивая средневековую Европу с другими аграрными обществами прошлого и настоящего, Вебер приходил к выводу, что многие факторы, которые обычно выдвигаются различными авторами в качестве объяснения феномена европейского капитализма, присутствовали и в других цивилизациях. Так, уровень развития производительных сил (Маркс) в Римской империи и древнем Китае был не ниже, а в чем-то даже выше, чем в Европе накануне экономического скачка XVII–XVIII веков. Рынки Востока в период расцвета исламских империй были развиты значительно сильнее, чем в Европе Позднего Средневековья (В. Зомбарт). Не породила Европа и собственной религии – все доминирующие в ней религии восприняты ею от более ранних цивилизаций.

Уже сама постановка проблемы многообразия цивилизаций объясняет, как относился к ней Вебер. Безусловно, мир к началу XX века, как и в более ранние времена, состоял из множества цивилизаций. В отличие от Рюккерта, Данилевского и Шпенглера, Вебер объяснял это различие не мистическим «духом нации» или «основанием», а объективными географическими и социальными условиями, в которых формировалась данная цивилизация. Он не постулировал влияние климата или великих рек, а пытался объяснить *определенным* набором факторов особенности каждого института в *конкретном* обществе. Поскольку нет двух цивилизаций, все условия развития которых полностью совпадали бы, постольку между ними существуют и значительные различия в экономике и культуре. В частности, он уделял большое внимание роли великих рек, считая, что в речных

культурах скорее складываются авторитарные режимы. Правда, он нигде не ссылается на Л. Мечникова (см. п. 8.2.4).

У Вебера нет специальных работ и даже разделов, посвященных контакту различных культурных систем. Из контекста, однако, очевидно, что он не считал такой контакт невозможным, хотя и не предполагал, что он всегда будет успешным для обеих цивилизаций.

Пытаясь ответить на главный вопрос своей жизни, М. Вебер сравнивает аналогичные социальные институты различных обществ. Его работа «Город» стала классикой мировой науки. Не меньший интерес представляет и сопоставление аграрных общин различных регионов Европы, России, ряда цивилизаций Востока. В этих работах поражает глубина его знаний по обычному праву, аграрным технологиям, социальной структуре, правилам наследования имущества в различных обществах. Можно сказать, что русские народники, считавшие русскую общину идеалом социального устройства и писавшие немногим раньше, чем Вебер, знали о ней гораздо меньше, чем немецкий экономист. Именно Вебер показал, что община вообще, и родовая община в частности, тормозили экономическое развитие целых цивилизаций – от Китая до России.

Хотя Вебер не отрицал определенного *технологического* прогресса в истории общества, он не пытался навязать какой-либо единый критерий и априорную схему социального прогресса. Наоборот, он пытался выявить реальный механизм движения обществ. В своих работах он, в частности, показал, что в истории отсутствует непрерывный поступательный прогресс технологий. Кроме того, он считал неправильным предположение Маркса о том, что более высокий уровень развития производительных сил однозначно связан с более прогрессивной системой социальных отношений. М. Вебер показал, что, наряду с существенными технологическими прорывами, в истории наблюдались длительные периоды стагнации и даже «откатов», что отнюдь не тормозило поступательного движения в других сферах. Например, технологическое отставание Европы от большинства аграрных обществ в Средние Века и в начале Нового Времени сочеталось с прогрессом в политических институтах, религии, художественной культуре. В то же время, он был безусловным противником идеи капитализма (как, впрочем, и социализма) как окончательной и идеальной формы устройства общества.

Одним из главных факторов, определяющих специфику развития обществ, Вебер считал господствующую в них идеологию. Поскольку большинство его работ посвящено аграрным и ранним капиталистическим обществам, постольку главное внимание он уделял роли ре-

лигии. Согласно Веберу, религиозная система оформляет и закрепляет идеологию того социального слоя, в недрах которого она зародилась. Чтобы понять какую-либо религиозную систему, надо изучить условия жизни и хозяйствования в той социальной среде, в которой она возникла. После формирования изначальной религиозной парадигмы в действие вступает закон инерции культуры. Религиозная система становится самостоятельным фактором, влияющим на социальное и экономическое поведение ее адептов. Иногда Веберу, ссылаясь на «Протестантскую этику...», приписывают совершенно нехарактерную для него мысль, что религиозная идеология является самостоятельным и независимым фактором, почти единолично повлиявшим на возникновение европейского капитализма. Одна из основных заслуг Вебера как раз и состояла в том, что он показал, вслед за Марксом и на гораздо более широком материале, социальные корни религии. Другое дело, что он предполагал дальнейшую активную роль уже сложившейся идеологии. На этом основании многие интерпретаторы противопоставляли идеи Вебера концепции Маркса. Но сам Маркс не отрицал активной роли идеологии, хотя и считал ее производным от реальных социально-экономических условий фактором (как и Вебер). Близкого подхода придерживался В. Зомбарт, хотя его конкретные выводы расходились с выводами Вебера (см. § 7.3).

Говоря о методологии Вебера, обычно называют сравнительно-исторический метод, концепцию идеальных типов, близость идеям неокантианства. Более ценным нам кажется то, что он был, пожалуй, первым последовательным функционалистом еще до возникновения этого течения. Достаточно прочитать любой раздел из работ М. Вебера, чтобы убедиться, что сущностью его методологии является всесторонний анализ взаимосвязей между различными элементами культуры (в том числе и социальными институтами). Так, например, выявляя особенности земельных отношений в германской общине, Вебер устанавливает, что они в значительной степени определялись *вытянутой* формой полей. А последняя, в свою очередь, была обусловлена конструкцией германского плуга, который принципиально отличался от римского плуга. Использование римского плуга предполагало квадратную форму полей и иную систему земельных отношений [21, 28–29]. В полном соответствии с парадигмой функционального анализа, он никогда *не постулировал* приоритет какого-либо фактора, а только стремился убедиться, что данный фактор (орудия ли труда, религия или развитие рынка) действительно имеет приоритет по сравнению с другими факторами в данной конкретной исторической ситуации.

Ответил ли М. Вебер окончательно на тот вопрос, который стоял перед ним – об истоках европейского капитализма? На наш взгляд, исчерпывающий ответ дать невозможно; однако в стремлении к этому ответу М. Вебер создал, пользуясь его же термином, «идеальный тип» обществоведческого исследования XX века.

Изо всех типов обществ наименьшее внимание М. Вебер уделял обществам присваивающего хозяйства. Это неудивительно, поскольку в его распоряжении было очень мало надежных источников. Решающий прорыв в этом направлении был сделан школой британского функционализма.

Продолжателями традиции Вебера, также во многом опирающимися на методологию функционализма, стали представители так называемой *Школы Анналов*. Свое название это направление историко-антропологических исследований получило по названию журнала/альманаха «Анналы экономической и социальной истории», созданного в 1929 г. двумя французскими историками – *Марком Блоком (1886–1944)* и *Люсьеном Февром (1878–1956)*. Под этим названием журнал выходил до 1939 г., после чего он два раза менял название по политическим мотивам, а с 1945 г. выходит под названием «Анналы. Экономика, общества, цивилизации». Сами основатели журнала были противниками того, чтобы считать круг авторов, сложившийся вокруг их издания, школой. Однако название закрепилось, и, вероятно, в этом есть историческая правда. Хартией данного направления можно считать изданную посмертно книгу М. Блока «Апология истории» [13]. Блок и Февр не навязывали своим авторам какой-либо концепции исторического развития, но предъявляли определенные методологические требования к авторам. Эти требования обычно определяются следующим образом:

- исторические исследования должны быть ориентированы проблемами современности. Это не значит, что отдаленным периодам следует приписывать ситуации и идеи, характерные для наших дней. Но это значит, что самыми главными событиями, происходившими в Средние века или Новое время, были те, которые в конечном итоге привели к возникновению проблем современности;

- нельзя навязывать прошлому институтов и ценностей, свойственных современности. Данное требование не противоречит предыдущему, а вытекает из него. Если историк видит корни нынешней проблемы в истории прошлого, это не значит, что данная проблема в законченном виде существовала в прошлом. Если индивидуализм – особенность европейской культуры XX века, это не значит, что индивидуалистами были средневековые крестьяне, но это значит, что уже

тогда складывались определенные социальные предпосылки именно такого развития культуры европейского общества (см. п. 3.3.1);

- существует объективная историческая истина. Как писал их ученик и последователь Ф. Бродель: «...Могут быть различные истории, но лишь одна – научная история» (цит. по: [13, 219–220]). Таким образом, Анналы восстали против постмодернизма задолго до оформления последнего в мощное идеологическое течение. В этом основатели Анналов солидарны с М. Вебером, марксизмом, да и со всей серьезной наукой;

- нельзя изучать отдельные разрозненные социальные институты прошлого, как это делали современные им историки – узкие специалисты (и как нередко продолжают действовать современные историки). Понять сущность исторического процесса можно, только изучая взаимосвязь различных институтов и сторон жизни общества (политики, экономики, демографии, повседневного быта и т. д.). В этом представители Школы Анналов солидарны с функционалистами;

- при изучении истории нельзя уделять внимание только «нашему» политическим и экономическим событиям (войнам, революциям, кризисам и т. д.). Корни этих событий лежат в повседневной жизни эпохи – в используемых технологиях, образе жизни и мышления, бытовой культуре, уровне естественного прироста и т. д.;

- писать надо популярно, так чтобы текст был интересен не только узким специалистам, но и широкому читателю, поскольку конечная цель историка – через истину повлиять на умы современников.

Как видим, почти под каждым из этих принципов подписался бы М. Вебер.

К кругу Школы Анналов относятся, в частности, французские историки, изучавшие европейское Средневековье, труды которых хорошо известны в России – Ж. Ле Гофф (см. главы 3–4 настоящего издания), Э. Леруа-Ладюри [55], Ф. Бродель [15]. Исследования в тех же направлениях велись в основном европейскими учеными из Великобритании, Франции, Германии, продолжившими традиции М. Вебера. В значительной степени под влиянием Школы Анналов, на базе функционализма, сложилось течение (или школа) в экономической антропологии, получившее название «субстантивизма». Ее основателем является Карл Поланья [84].

8.3.2. Полевые исследования конца XIX – начала XX вв. Первое поколение функционалистов

В конце XIX века антропология стремительно менялась. Сложилась система знаний – теорий и сведений. Сформировались стандарт-

ные методики полевых исследований. Началось регулярное преподавание антропологии на кафедрах университетов. Если основатели антропологии – в основном эволюционисты – были энтузиастами, работавшими на свой страх и риск, то в 90-х годах на арену вышли профессионалы, получавшие за свой труд деньги. Платили им потому, что знания о культурах разных народов начали представлять большой интерес для администраторов колоний, предпринимателей и рядовой публики, запоем читавшей книги о «дикарях» и валом валившей в антропологические музеи.

Все это привело к стремительному росту объема сопоставимого материала, который позволял делать обобщающие выводы. Проводятся десятки экспедиций во всех точках Земли, выходят сотни публикаций [91, 38–39; 103, 88–96, 109–123]. Среди них появляются книги, посвященные экономическим отношениям в доиндустриальных обществах. Эти книги базируются уже не на отрывочных наблюдениях дилетантов, а на скрупулезно собранных и систематизированных материалах научных экспедиций. В них делаются важные выводы, легшие в основу современной антропологии. Так, немецкий географ Э. Хан еще в 1896 г. выпустил книгу «Домашние животные и их отношение к хозяйству человека», в которой на обширном эмпирическом материале доказал, что скотоводство не могло возникнуть ранее, чем возникло земледелие, сформулировав тем самым тезис о комплексном характере раннего оседлого хозяйства. Этот вывод противоречил господствовавшим тогда представлениям и имел принципиальное значение для становления экономической антропологии (см. главу 2 настоящего издания). В 1902 г. вышла книга этнографа Г. Шурца «Возрастные классы и мужские союзы», где была показана важная роль неродственных групп в социальной структуре преполитарных обществ. В 1909 г. появилась монография венгерского антрополога Ф. Шомло «Обращение материальных благ в первобытном обществе». В ней автор на материале изучения аборигенов Австралии выделил 17 различных форм обмена и распределения (внутриплеменное распределение, межплеменной обмен, брачное и религиозное дарение, наследование и т. д.). В этих и многих других работах все более явственно проявлялась идея (высказанная еще К. Марксом) о том, что институты «первобытного» общества принципиально отличаются от институтов современного общества, и поэтому к ним нельзя напрямую применять понятия, используемые при анализе современности.

В эти же годы появляются и первые исследования, в которых предпринимаются попытки разработки общей концепции «первобыт-

ной экономики» на основе собственных эмпирических данных. Наиболее известные из их авторов – Макс Шмидт, изучавший племена Центральной Бразилии, и Рихард Турнвальд. Именно на труды последнего по материалам изучения Соломоновых островов ссылается Б. Малиновский как на образец функционального анализа культуры. Вклад Турнвальда в развитие «первобытной экономики» высоко оценивал К. Поланьи, который ставил его в один ряд с Б. Малиновским [84, 317].

Обратим внимание, что все перечисленные авторы были немцами либо писали по-немецки. Б. Малиновский достаточно долго жил и учился в Германии и немецким языком владел в совершенстве. Так что теоретическая база функционализма созрела отнюдь не только в Великобритании.

Однако британский гений участвовал в этом процессе. Человеком, который непосредственно обучал антропологии Б. Малиновского и А. Рэдклифф-Брауна, был английский антрополог, врач по образованию, *Уильям Риверс*. Он был крупным полевым исследователем и издал в 1914 г. фундаментальный труд «История меланезийского общества». В нем он стремился найти баланс между двумя теоретическими течениями, доминировавшими в начале века – эволюционизмом и диффузионизмом. Вероятно, наблюдения над теоретическими исканиями учителя привели его учеников к осознанию необходимости разработки новой научной парадигмы.

Среди своих предшественников сами функционалисты называли также одного из основателей европейской социологии Э. Дюркгейма, который не только разрабатывал социологический метод, практически идентичный функциональному, но и широко использовал антропологические материалы в своих трудах.

Так что при всем уважении к вкладу функционалистов, первые публикации которых появились в 20-е годы XX века, их концепция выросла не на пустом месте. Все «блоки» ее были готовы заранее.

В отличие от большинства рассмотренных выше течений теоретической мысли, которые являлись *направлениями*, функционализм был представлен именно *школой*, у истоков которой стояли два основоположника – *Бронислав Каспар Малиновский (1884–1942)* и *Альфред Реджинальд Рэдклифф-Браун (1881–1955)*. Школа функционализма сформировалась вокруг кружка, сложившегося в Лондонской школе экономических и политических наук в 20–30 годы XX века.

Хронологически функционалисты – «внуки» эволюционистов и «дети» первых диффузионистов. Так, например, А. Рэдклифф-Браун родился в год смерти Л.Г. Моргана и Дж. Мак-Леннана (1881). Ста-

новление функционализма происходило в борьбе с диффузионизмом, особенно с британским его крылом, так называемым «панегиптизмом», представители которого доказывали, что все технологические и социальные изобретения раннего человечества распространились из единого центра – Египта.

Функционализм, несомненно, оказал наиболее сильное влияние на развитие антропологии в XX в. Он являлся попыткой объединить положительные стороны двух противоположных подходов – эволюционного и цивилизационного. Как и эволюционисты, представители функционального направления полагали, что в основе всех культур мира лежат универсальные принципы, и поэтому они считали возможным взаимопонимание и эффективное взаимодействие между культурами.

В то же время, в отличие от классиков эволюционного направления, они стремились изучать не чередование отдельных культурных форм во времени, а культуру каждого общества как систему во всех ее внутренних взаимосвязях. Такая позиция во многом была вызвана тем, что функционалисты были, пожалуй, первым поколением антропологов, от которых требовались не только академические тексты, но и конкретные рекомендации по управлению обществами колоний Великобритании. Необходимость антропологических исследований возникла в связи с тем, что попытка «прямого» управления не давала желаемого результата. Внедрение «западных» ценностей, разрушение ключевых элементов традиционной культуры (например, замена ритуального обмена товарно-денежными отношениями) приводили к деградации аборигенного общества – маргинализации значительной части населения, разрушению традиционных моральных устоев, не получавших замены в виде «европейских» норм [78, 144–163].

Таким образом, возникновение функционализма связано с пониманием необходимости перехода от прямого правления и насаждения чуждых данной культуре ценностей к практике косвенного управления, при котором по возможности сохраняются традиционные институты (или их подобие), а также основы традиционного образа жизни, а управляющее воздействие осуществляется через подконтрольных лидеров с использованием древних принципов: «кнута и пряника» и «разделяй и властвуй».

Выше (см. главы 1, 2) мы постарались в общих чертах охарактеризовать вклад данного направления и поэтому здесь лишь напомним читателю, почему функционализм занимает столь важное место в антропологии вообще, экономической антропологии в частности.

Функциональный метод

Сами отцы функционализма (прежде всего – Б. Малиновский) отмечали, что они не «изобрели» какого-либо принципиально нового подхода к изучению «примитивных» культур, а лишь сформулировали в явной форме то, что в скрытом виде содержалось в работах других авторов. Прежде всего это касалось ряда эволюционистов, например, Э. Тайлора в его анализе взаимосвязи систем родства и экономики. Но Малиновский очень резко (и не всегда заслуженно) критиковал Моргана, в первую очередь за его периодизацию форм семьи. Периодизация, возможно, была неудачна, однако она не составляла центра учения Л.Г. Моргана; недаром он даже не упоминает ее в своей последней работе «Дома и семейный быт индейцев», где в конспективной форме излагаются основы его учения.

Таким образом, новаторство функционализма состояло не в новой теории развития народов, а в последовательной формулировке определенного методологического подхода к анализу общества. Сам Б. Малиновский неоднократно подчеркивал, что функциональный анализ применим и к современным обществам, но результаты его использования для изучения «примитивных» обществ более наглядны.

Методологическая ориентация функционалистов первого поколения, их противостояние эволюционизму во многом объяснялись тем, что в антропологию они пришли из естественных наук (Б. Малиновский – из физики, А. Рэдклифф-Браун – из экспериментальной психологии). Они предпочитали изучать только то, что наблюдали сами, не стремясь реконструировать историю, поскольку это, по их мнению, невозможно, особенно для бесписьменных народов.

Именно Б. Малиновский дал определение культуры, близкое к современному пониманию (см. § 1.1) [5, 683–684]. В частности, он понимал культуру как *свойство* социальной общности и поэтому считал невозможным анализировать ее вне изучения социальной структуры группы и функционирования индивидов и институтов в ней. К сожалению, такой подход далеко не всегда присутствует в современных социологических теориях и академических учебниках. Например, «Социология» Н. Смелзера начинается с определения категории «культура», хотя понятие реальное функционирование культуры без представления о ее носителях (социальных общностях и их структуре) невозможно.

Малиновский отстаивал принцип единства формы и функции социальных явлений – форма, которую приобретает какой-либо элемент культуры, есть результат ее функции. Он ввел строгое опреде-

ление *социального института* как механизма, который удовлетворяет потребности, и выделил основные компоненты института.

Важной заслугой первого поколения функционалистов было то, что им удалось провести подробные эмпирические исследования преполюитарных обществ, еще сохранявшихся в начале XX века, и выявить последствия, к которым приводят деструктивные контакты с западной цивилизацией. Помимо того, что подобные исследования имели самостоятельное научное значение, именно они позволили четко сформулировать принципы функционального метода. Культуры преполюитарных обществ относительно более просты по сравнению с культурами развитых аграрных и тем более индустриальных обществ. Поэтому функциональная взаимосвязь между институтами прослеживается более четко и легче поддается эмпирическому исследованию.

Задолго до возникновения функционализма были известны аналогии между обществом и живым организмом, где каждый орган исполняет свою *функцию*. Этой аналогии придерживался Гоббс. В начале XX века весьма популярной была социальная философия Г. Спенсера, также использовавшего данную аналогию. Но одно дело философская аналогия, и совсем другое – конкретное эмпирическое исследование. Антропологический функционализм заложил основы комплексного подхода к изучению обществ и культур как основы их анализа (хотя эпизодически такой подход практиковался давно); этот метод затем лег в основу структурного функционализма Т. Парсонса и Р. Мертона.

Одной из важных заслуг функционализма является четкое разделение жизнеобеспечивающей и престижной экономики и подробное их исследование. Ранее это различие осознавалось, но ему не придавалось должного значения. Важной частью престижной экономики, как было показано выше (глава 2), является дарообмен. Классическое исследование дара и повседневного обмена жизнеобеспечивающими ценностями провел еще Б. Малиновский, изучавший обычай *кулу* на Тробрианских островах. Значимую роль в осмыслении универсальности этого различия сыграла работа ученика Э. Дюркгейма М. Мосса «Этюд о даре» (1925). Используя материалы многочисленных полевых исследований, большая часть которых была проведена функционалистами, он показал, что в так называемых «примитивных» обществах действует принцип обмена, отличающийся от привычного для европейца рыночного обмена стоимостей. Позже К. Поланьи обобщил это различие, введя понятие «реципрокного обмена». В настоящее время изучение роли реципрокных (дарообменных) отношений в *экономике современного общества* является одним из важных направлений экономической социологии и антропо-

логии. Насколько важно данное открытие, можно судить хотя бы по тому, что даже М. Вебер, роль которого в становлении экономической социологии и антропологии переоценить невозможно, выделяет лишь две формы обмена: случайный обмен и рыночный обмен [22, 10]. Правда, Вебер знал о функциях ритуальных денег в ранних обществах [22, 223–225], однако, в силу ограниченности имевшихся в его распоряжении эмпирических данных, а также внутренней ориентации на изучение поздних аграрных обществ, где ритуальные деньги теряют значение, специально изучением этого феномена не занимался.

Именно функционалистами был сделан важный вывод, ставший впоследствии центральным для такого направления экономической антропологии, как «субстантивизм», о том, что существовало множество обществ, в которых экономика (то есть производство, обмен и распределение материальных ценностей) не выделялась в качестве самостоятельного института, а была составной частью других институтов общества.

Функционалисты первого поколения смогли объединить вокруг себя кружок талантливых молодых исследователей, многие из которых внесли затем значительный вклад в науку. Так, например, к этому кругу относился китайский антрополог Фэй Сяотун (см. § 3.4), М. Оссовская (§ 7.1), Э. Эванс-Причард, и многие другие. Именно ученики Малиновского и Рэдклифф-Брауна составили в 30–40 гг. XX века основной контингент участников дискуссии между «формалистами» и «субстантивистами».

8.3.3. Противостояние «формалистов» и «субстантивистов»

В 30–40 гг. XX в. появился целый ряд фундаментальных исследований, посвященных проблемам экономики доиндустриальных обществ [18; 45; 91, 38–52 и др.]. Огромные объемы материала, собранного по стандартным методикам, порождали стремление к его обобщению. В 1945 г. в США выходит систематическое описание 240 обществ Земли, известное под названием *Этнографического атласа Дж. Мердока* по имени руководителя авторского коллектива. Описание построено на основе выделения ряда стандартных переменных (культурных универсалий). Атлас Мердока оказал огромное влияние на развитие антропологических исследований и широко используется до сих пор для изучения закономерностей развития культуры, в том числе и в экономической антропологии [69].

В течение нескольких десятилетий вышел ряд обобщающих работ, посвященных так называемым «примитивным» экономикам, в которых использовались материалы экспедиций к народам Африки,

Океании, Южной Америки. Большинство этих обществ находилось на стадии охоты и собирательства, либо примитивного земледелия. Многие из авторов, как уже говорилось, были учениками Б. Малиновского и А. Рэдклифф-Брауна, хотя они далеко не во всем разделяли методологические установки своих учителей. Наиболее известные работы этого периода принадлежат перу Р. Ферса, М. Херковица, М. Салинза и Дж. Далтона.

Большое влияние на становление экономического направления в антропологии оказало формирование новой экономической науки. На смену классической политэкономии, уделявшей основное внимание изучению процесса производства, пришла новая экономика, сосредоточившаяся на изучении рынков. Успешное развитие этого направления в 20–40 гг. породило «экономический романтизм» – тенденцию объяснять все процессы в обществе через систему относительно простых понятий и гипотез, используемых в микроэкономике для анализа рынков. Рыночные механизмы стали рассматриваться как универсальные законы человеческого поведения. Эта тенденция затронула не только изучение современного общества, но и доиндустриальных и неиндустриальных обществ. Такая точка зрения получила название *формализма*.

Появился целый ряд работ, в которых доказывалось, что процессы производства и распределения среди племен Африки, Океании, Азии и Америки всегда подчинялись тем же законам рыночного хозяйства, что и европейское и североамериканское общество XIX и первой половины XX вв. Та же гипотеза выдвигалась относительно рыночного хозяйства античной и средневековой Европы. Такая точка зрения имела не только научное, но и политическое значение. Если законы, управляющие человеческим поведением, универсальны, а североатлантическая цивилизация дает пример наиболее полного воплощения этих законов, тогда ее историческая миссия состоит в том, чтобы «подтягивать» отставшие народы и культуры до своего уровня. Таким образом, на новом историческом этапе возобновилась старая эволюционистская идея.

В начале 40-х годов сформировалась противоположная концепция, названная *субстантивизмом*, основоположником которой принято считать К. Поланьи, хотя аналогичные взгляды высказывались задолго до него. По мнению субстантивистов, с которым согласно большинство современных исследователей, в доиндустриальных обществах рыночные отношения в современном понимании отсутствовали либо определяли жизнь лишь небольшой части населения (профессиональных купцов). Отношения производства, потребления

и распределения в традиционных обществах не составляли самостоятельного института, а были тесно вплетены в ткань социальных отношений; это, однако, не исключает возможности их выделения в качестве самостоятельного объекта научного исследования.

Выдающийся экономист А.В. Чаянов еще в 1924 г. опубликовал на немецком языке статью «К вопросу о теории некапиталистических экономических систем», в которой не только обозначил необходимость разработки специальных систем политической экономии для докапиталистических формаций, но и сформулировал основные принципы таких теоретических систем [77, 467–498].

Два его тезиса предвосхищали многие дискуссии последующих десятилетий:

- невозможность использования категорий и принципов экономики рыночных обществ для анализа нерыночного хозяйства;
- нецелесообразность разработки единой теории политэкономии, призванной объяснить экономические отношения во всех типах обществ, ввиду чрезмерной абстрактности и бессодержательности такой теории.

Напомним, что первоначальная формулировка этих тезисов принадлежит К. Марксу; практически то же писал О. Шпенглер. Если бы эти позиции русского экономиста были усвоены тогдашней наукой, тогда изучение экономического устройства некапиталистических обществ было бы более плодотворным. К сожалению, эти положения в то время не были приняты во внимание.

Противостояние сторонников универсальности рыночных принципов и противников этой идеи началось практически с самого момента возникновения экономической антропологии. Своего апогея оно достигло в ходе дискуссии между формалистами и субстантивистами в 60–70 гг. XX в. [103, 301–302].

Практической подоплекой этой дискуссии в конечном итоге был вопрос о том, может ли модернизация развивающихся стран ориентироваться на непосредственное и скорейшее внедрение модели свободного рынка, или в процессе эволюции от «традиционного» к «современному» обществу должны сохраняться и играть свою историческую роль традиционные и псевдотрадиционные («традиционалистские») механизмы. Основные линии противостояния субстантивистов и формалистов сводились к следующим пунктам:

- удовлетворяет ли система хозяйствования «традиционных» обществ базовым посылкам модели «свободного рынка», то есть, представляет ли она собой совокупность большого числа взаимонезависимых производителей и потребителей;

- является ли принцип эквивалентного обмена стоимостями ведущим и универсальным принципом обменно-распределительных отношений в таких обществах, то есть, происходит ли рыночный обмен всеми видами продуктов и между всеми категориями населения;

- подчиняется ли производство в обществах присваивающего и раннего производящего хозяйства принципу оптимизации (производство максимального количества продуктов при заданных ресурсах или максимальной экономии ресурсов при заданном объеме производства).

Такие авторы, как *Р. Ферс*, *М. Херсковиц*, *В. Голдшмидт*, относившиеся к направлению формализма, с некоторыми оговорками отвечали на эти вопросы утвердительно. *М. Салинз*, *Дж. Далтон*, *К. Поланьи* представляли противоположную позицию. Накопление эмпирического материала, объективное рассмотрение как современных, так и исторических данных в целом подтвердили правоту субстантивистов. Хотя присутствие некоторых рыночных принципов в условиях доиндустриального производства отрицать невозможно (в первую очередь, это относится к принципу оптимизации), однако в целом производство, распределение и перераспределение продуктов подчинялось требованиям экологического выживания и социального воспроизводства популяции, а не отдельного индивида. Это делало производство и распределение в соответствии с «рыночными стандартами» просто невозможными. Экономика как самостоятельный социальный институт в современном смысле слова в таких обществах отсутствовала. Процессы производства и распределения подчинялись законам, поддерживавшимся другими институтами – семьей, кланом, племенем, племенным союзом. К этому выводу пришли исследователи, изучавшие самые разные общества по широкому кругу источников. Такой вывод в целом соответствовал позиции основателя функционализма – *Б. Малиновского*. Близок к этой позиции был и классик социологии, широко использовавший данные антропологии – *Э. Дюркгейм*, а также *М. Мосс*, который в поздних работах сформулировал тезис: «Экономический человек есть буржуазная конструкция».

Основатель субстантивизма как научной школы *Карл Поланьи* использовал не только материалы по племенам охотников и собирателей, сохранившимся к середине XX в., но главным образом по европейским народам на доиндустриальных стадиях развития. В частности, один из наиболее значимых его трудов «Великая трансформация...» [84] базируется в основном на материалах экономической истории Англии Позднего Средневековья и Нового времени. Опираясь на собственные материалы, на разработки европейских историков, он показал, что принципы оптимизации и эквивалентности

обмена не превалировали не только в обществах охотников и собирателей, но и в крестьянских обществах доиндустриальной Европы: «Экономическое заблуждение... заключается в тенденции отождествлять экономическую деятельность человека с ее рыночной формой» [5, 500]. В частности, *К. Поланьи* утверждал, что процессы производства, распределения и обмена в доиндустриальных обществах не опираются на принципы, служащие основой современной экономической науки (микроэкономики) – выбора между различными стратегиями использования ресурсов (поскольку эти способы задаются традицией) и ограниченности ресурсов (поскольку многие традиционные общества, как мы показали выше, базируются на экстенсивном способе освоения среды) [84, гл. 4–6].

Идеи *К. Поланьи* развил его ученик *М. Салинз*. Выдающимся достижением *М. Салинза* стало то, что он эмпирически, на основе огромного этнографического, археологического и биологического материала доказал, что обществу охотников и собирателей не грозил голод, за исключением редких лет природных катастроф. Количество времени, свободного от процессов добывания необходимых средств существования, в этих обществах было не меньше, а, скорее всего, значительно больше, чем в современных обществах. Тем самым подрывался тезис об угрозе голода как основном стимуле труда в первобытном обществе. Этот тезис был одним из краеугольных камней формалистской концепции доиндустриальных экономик.

В своей книге «Социальная стратификация в Полинезии» (1958) *М. Салинз* показал, что потребности воспроизводства социальной структуры полинезийского общества сами по себе создают стимулы наращивания производства как жизнеобеспечивающих, так и престижных ценностей. Объем и характер производства регулировались отнюдь не стремлением к личному обогащению, а потребностями сохранения родовой организации, поддержания социальной иерархии, накопления «социального капитала» – системы межличностных и межродовых социальных связей.

Выдающийся историк, исследователь европейского Средневековья *Ж. Ле Гофф* также приходит к выводу, что экономические стимулы максимизации производства в целях рыночного обмена были чужды подавляющей части населения того периода (см. главу 4).

Одним из кардинальных вопросов, по которому противостояли формализм и субстантивизм, был вопрос об исторической последовательности развития рынков.

Формалисты полагали, что рыночное хозяйство Европы в Средние Века развивалось «снизу» – первоначально формировались ближ-

ние рынки – система товарообмена между городом и селом, между регионами, специализирующимися на производстве различных видов товаров. Этот тезис естественно вытекал из предположения об изначально товарных ориентациях большинства производителей – как крестьян, так и горожан. «Дальняя» торговля заморскими товарами по этой концепции явилась лишь результатом развития *ближних* рынков.

Однако исторические исследования К. Поланьи, Ф. Броделя, Ж. Ле Гоффа и других показали, что первыми развивались *дальние* рынки, обслуживавшие потребность феодальной знати в престижных ценностях. Именно эти потребности стали стимулом формирования городов. Большинство как городского, так и сельского населения Европы вплоть до середины XIX века вело преимущественно натуральное хозяйство с элементами бартерного обмена. Для горожан это было возможно, поскольку значительная их часть продолжала сохранять сельскохозяйственные занятия в качестве основного или дополнительного промысла. Именно потребности дальней торговли, по мнению субстантивистов, явились стимулом развития локальных рынков. К. Поланьи вообще считал, что эти два процесса независимы друг от друга.

Этот результат очень важен, так как показывает, что *массовые* рыночные отношения развивались в рамках и под контролем уже сложившегося института купеческой торговли, и отнюдь не были общепринятой нормой (см.: [84, гл. 5]).

Дж. Далтон в своих исследованиях предпринял попытку использовать выводы, полученные при изучении модернизации в «переходных» обществах современности, для интерпретации процессов, происходивших в Европе в Позднем Средневековье. Он показал, в частности, пагубные последствия так называемого «вырожденного изменения» в переходных обществах, когда разрушение традиционных институтов не приводит к формированию новых индустриальных и постиндустриальных социальных структур [128, 110]. В современном обществе многие из этих выводов, полученных на исторических материалах, стали весьма актуальны и приобрели практическое значение. Напомним, также, что Дж. Далтон одним из первых в западной науке (после Б. Малиновского) обратил внимание на значительную роль коллективного труда и общественных фондов распределения в хозяйстве преполитарных обществ. Для обозначения соответствующих институтов он предложил специальный термин *генерализованная реципрокность*.

Таким образом, принципиальное различие между формалистами и субстантивистами состояло в отношении к роли социальных инсти-

тутов в жизни общества. Формалисты считали, что рыночный обмен, будучи самой естественной формой межличностных отношений, сам по себе формирует все институты общества. Любые институты, построенные на других принципах, только искажают действие естественных законов общества, что приводит к его дестабилизации. Наоборот, субстантивисты полагали, что ключевые институты (власть, религия, система социальной защиты и т. д.) в любом устойчивом и нормально функционирующем обществе построены на принципах, отличных от рыночных. Даже в обществе с развитыми рынками нерыночные институты являются как бы костяком, каркасом, который только и может обеспечить нормальное функционирование рынка. Более того, в доиндустриальных системах рынок вообще не являлся значимой формой распределения и обмена ценностей [84, гл. 4].

В концентрированной и ясной форме позиции формализма выразил известный экономист Г. Беккер – лауреат Нобелевской премии по экономике. Он не считал себя социологом или антропологом и видел свою задачу в том, чтобы попытаться объяснить все многообразие человеческого поведения, опираясь на принципы экономической теории и, в частности, на модель «человека экономического». Г. Беккер считал, что в основе не только экономического, но и любого поведения, лежат принципы «максимизации полезности» или «экономии усилий». В этом отношении он продолжает одну из линий рассуждения М. Вебера, считавшего «целерациональное действие» основой современного общества. «*Выгода*» при этом понимается не только как денежный доход, а также как физическое, моральное или эстетическое удовлетворение.

Сам по себе принцип «экономии сил» не изобретен экономистами. Еще в самом начале XX века немецкий физик и философ Э. Мах рассматривал этот принцип как универсальный закон мироздания, лежащий в основе физических, химических, биологических и социальных явлений. Так что в данном случае не антропология или социология заимствуют этот принцип у экономики, а экономика – у более широкого спектра наук.

Строгие микроэкономические модели предполагают наличие *денег* как всеобщего эквивалента ценности различных предметов на рынках. Отсутствие такого эквивалента на большинстве «рынков», рассматриваемых Беккером, а также во многих «традиционных» обществах приводит к тому, что истинность его теории невозможно проверить, а, следовательно, она из науки переходит в разряд религиозных или философских принципов, в которые можно *верить*, но которые нельзя *проверить*.

В дискуссии между формалистами и субстантивистами на новом витке возродилась проблема единства и многообразия человечества. Как уже отмечалось, сторонники формализма считали, что все человеческие сообщества базируются на одних и тех же принципах, и поэтому различия между ними сводятся лишь к уровню развития аналогичных институтов. Субстантивисты не отрицали глубинного единства человеческих культур. Их позиция по вопросу многообразия культур близка к точке зрения М. Вебера. Каждое общество развивается в уникальных условиях и создает свой *уникальный* набор институтов, многие из которых базируются на отношениях, отличных от рыночных. Разрушение многих из этих институтов грозит деградацией или даже гибелью всему обществу, так же как попытка замены их институтами, возникшими в других обществах. Поэтому общность человеческих потребностей и способов их удовлетворения еще не означает принципиального сходства и даже совместимости культур.

8.3.4. Некоторые тенденции развития антропологии в последние десятилетия XX века

Значительное влияние на развитие экономической антропологии оказало направление, объединенное термином «*Экология человека*». Это направление возникло в 60-е годы XX века на стыке антропологии, экологии и демографии. Главная идея, связавшая представителей этих, на первый взгляд, далеких друг от друга отраслей, состоит в том, что многие особенности культуры доиндустриальных обществ были обусловлены потребностями физиологического выживания в ситуации дефицита жизненных ресурсов, в частности, поддержания оптимальной численности населения [121]. Это относится к правилам распоряжения землей, подбора брачного партнера, наследования собственности, религиозным ритуалам и мифологии. В свою очередь, сложившиеся культурные нормы могут оказывать обратное влияние на экологию и демографию сообщества. Так, принятые приемы обработки почвы и набор возделываемых культур влияют на семейную структуру, уровень рождаемости, пищевой рацион. В случае изменения климатических условий, увеличения плотности населения, наконец, переселения группы в другой ландшафт эти элементы культуры могут из факторов поддержания экологического баланса превращаться в фактор его разрушения. Нормы культуры весьма консервативны, что и приводит нередко к распаду культур или даже физическому вымиранию их носителей. Элементы экологического подхода содержались еще в работах М. Вебера и функционалистов первого поколения; однако только в середине XX века сформирова-

лось целостное направление этноэкологических исследований. Во многом это было обусловлено тем, что стали проводиться по-настоящему комплексные исследования, где каждая научная отрасль была представлена квалифицированными специалистами, объединенными единой исследовательской программой. Экологическое направление в антропологии, помимо массы продуктивных результатов, ценно еще и тем, что превратило социальную антропологию в точную науку. Основным методом исследования является составление системы линейных уравнений, описывающих энергетический баланс изучаемой популяции. Эти уравнения напоминают ежегодный экономический баланс предприятия с той разницей, что описывают распределение калорий, а не денежных сумм. Каждое уравнение описывает расходование калорий, добываемой популяцией, на те или иные нужды (питание, отопление, готовка пищи, прокорм домашних животных и т. д.). При этом значение каждой линейной переменной обозначает объем калорий, поступающих из отдельных источников (охота, сбор плодов, сбор хвороста и т. д.). Коэффициенты при этих переменных характеризуют, какую именно долю калорий, поступающих в распоряжение популяции из того или иного источника, она расходует на питание, отопление, готовку и т. д. Например, для лесных охотников потребление калорий, поступающих от сбора дров, в пищу будет характеризоваться коэффициентом 0. Запас калорий от охоты будет распределяться на питание людей и домашних животных (собак) примерно в соотношении 80/20. Среди охотников на морского зверя коэффициент, характеризующий количество калорий, идущих на отопление и «добытых» на охоте, будет значительно больше 0, поскольку на отопление идут кости и жир добытых животных. Среда обитания накладывает ограничения на значения «балансовых» коэффициентов. Это позволяет изучать экологическую ситуацию в данной популяции. Именно в рамках таких исследований было введено понятие антропогеобиоценоз (см. § 2.1).

Такой подход позволил проверить многие гипотезы относительно экономических отношений и социальной структуры доиндустриальных обществ с использованием количественных методов. В частности, удалось уточнить представления о плотности населения прошедших эпох, об объеме избыточного и жизнеобеспечивающего продукта, о затратах времени на добычу пищи и другие процедуры, о темпах миграции и т. д. Одной из первых работ, в которой была предпринята попытка точной количественной оценки экономической деятельности преполитарных обществ, была работа уже упоминавшегося выше ученика Б. Малиновского Р. Ферса «Мы, Тикопия. Со-

циологическое исследование родства в Полинезии», вышедшая в 1936 г. (подробнее см.: [91, 541–549]). Однако в данном исследовании использовались натуральные меры (вес, количество). Энергетические балансы и балансы времени (трудозатрат) стали составляться только после Второй мировой войны.

Значительный вклад в развитие экономической антропологии внесла российская и советская наука. В данной работе мы, к сожалению, не имеем возможности подробно остановиться на исследованиях экономических отношений в русской сельской общине, в традиционных общинах других народов России. Эти вопросы издавна были одним из главных сюжетов в отечественных этнологических исследованиях. Достаточно упомянуть такие имена, как А.А.Кауфман, М.М.Ковалевский, В.Н.Тенишев, Н.Н.Златовратский, В.С.Серовский, В.А.Александров и многие другие [102]. Блестящим примером экономико-антропологических исследований были исследования А.В.Чаянова, превосходившие работы его западных коллег того периода по методическому и теоретическому уровню [77, 467–497; 113]. Полное представление о состоянии историографии изучения экономических отношений в российской/советской науке на текущий момент можно получить в монографиях Л.В.Милова и Б.Н.Миронова, цитированных нами в главах 3–4, а также в обобщающем труде Ю.И.Семенова [91, 524–531].

Как уже говорилось выше, в последние десятилетия стали стремительно исчезать общества, которые принято было называть «традиционными» или «досовременными». В связи с этим статус и сфера деятельности антропологов изменились, что не означало ее исчезновения с научного горизонта. Развитие социальной и экономической антропологии в конце XX – начале XXI вв. пошло по нескольким направлениям.

1. Наметился еще более тесный контакт с социологией, в частности, с экономической социологией. Строго говоря, непреодолимого барьера между ними никогда не было. В последние же 30–40 лет появилась масса исследований, которые невозможно однозначно отнести к социологии или антропологии. В первую очередь, это относится к неформальной экономике. Многие социологи и экономисты приходят к выводу, что специфика традиционной бытовой культуры народов очень заметно сказывается именно в этой сфере [8, разделы 7, 8; 32]. Для того чтобы убедиться в этом, достаточно прийти на любой российский рынок (базар). Розничная торговля практически полностью монополизирована представителями «старых» торговых народов (азербайджанцами, китайцами и т. д.). В таких исследованиях все

более широко стали использоваться качественные методы, ранее характерные в большей степени для антропологии, чем для социологии. Примером исследований этого направления могут быть исследования так называемой «челночной» торговли, развившейся в конце XX в. в ряде стран Юго-Восточной Азии, а также Восточной Европы. К этому же направлению можно отнести изучение современных форм ссудо-сберегательных ассоциаций, аналогичных тем, которые мы рассматривали в разделе о китайской общине (см. гл. 3); изучение особенностей организации рынков в различных культурах (К. Гирц). Важнейшей предпосылкой этого направления исследования является признание принципиальной многоукладности современного капиталистического хозяйства. Неформальная экономика теперь рассматривается не в качестве «пережитка», а в качестве необходимого элемента современной капиталистической экономики [118, 48–54].

2. Необходимость учета культурных особенностей осознана не только в неформальной, но и в «большой» экономике. Выше мы достаточно подробно рассмотрели направление, связанное с выявлением национальных особенностей деловых культур (главы 5, 6). Подходы, принятые в антропологии, можно применять и для изучения культуры отдельных профессиональных слоев и фирм. Как пишет П. ДиМаджио: «Сейчас для нас очевидно, что культуру и менеджеров, и рабочих можно «читать» при помощи тех же антропологических методов, что и культуру «аборигенов»» [34, 479].

3. Важная заслуга антропологии состоит в том, что она дает материалы для критического анализа некоторых упрощенных представлений о различиях культур и цивилизаций. Сущность наиболее распространенной точки зрения по этому вопросу метко выразил Х. Шрадер: «Концепция современности – европейский проект, возникший в период Просвещения и распространившийся в качестве универсальной идеи по всему миру благодаря экспансии капитализма и, в особенности, колониализма... Дискуссия об азиатских ценностях... заключается в обсуждении конфуцианства и исламских ценностей. В них нет ничего особенного, кроме того, что утверждаемые западные ценности тождественны европейским ценностям вчерашнего дня, которые еще до недавнего времени ассоциировались с ... традицией... Традиционные европейские ценности, так же, как утверждаемые западные, были коллективистскими, но они утратили свою значимость или изменились вследствие модернизации» [118, 149–150].

Изложенные выше факты свидетельствуют, что с такой позицией вряд ли можно согласиться. Действительно, в менталитете большинства представителей самых разных «досовременных» обществ, от

Китая до Мезамерики, можно обнаружить ряд общих норм, связанных с ограничением объема потребления и производства и регулированием конкуренции. Однако на этом сходство заканчивается. Совершенно разные социальные группы определяли социальную идентичность китайца, европейца, араба или русского в условиях аграрного общества. Различались и принципы выбора между этими группами. Неодинаковыми были способы страховки от стихии и властей. Заметно различались механизмы эксплуатации. Мало общего было в структуре и идеологии правящего класса и в источниках его формирования. Культурная дистанция между арабским и китайским обществом в этих отношениях была не меньше, чем между европейским, с одной стороны, и китайским или арабским – с другой. Так что, хотя *некоторые терминальные* ценности незападных обществ действительно тождественны европейским ценностям вчерашнего дня, этого никак нельзя сказать про большинство *инструментальных ценностей*, а также про некоторые терминальные ценности.

ВЫВОДЫ

Базовым тезисом «европейского проекта» (по выражению Шрадера) является положение о возможности равновесного рынка, управляемого исключительно законами рынка, в качестве основы мировой цивилизации. Идеологической посылкой этого тезиса является утверждение о том, что рыночные ценности являются основой *любой*, а не только европейской (и североамериканской) цивилизации. Под «рыночными ценностями» понимается врожденное стремление каждого человека, независимо от эпохи и культуры, в которых он живет, к обмену вещей и возможностей, которыми он обладает, на другие вещи и возможности, в зависимости от их стоимости, оцениваемой в деньгах. Причем это стремление рассматривается как основной инстинкт, который и движет миром во все эпохи и во всех культурах. Заслуга европейской цивилизации, по мнению сторонников данной идеи, состоит в том, что она освободила этот инстинкт из-под груза рухляди традиционных культур. По выражению Дж. Коулмана, лидера социологии рационального выбора, культура – это совокупность норм, которые побуждают к действию, не отвечающему интересам индивида, или запрещают поведение, им отвечающее [34, 475]. Такую позицию принято называть *экономическим империализмом*. Напомним, что г-н Геббельс, по его собственному признанию, при слове «культура» хватался за пистолет. Такое совпадение позиций не случайно. По мнению К. Поланьи, именно кризис мирового ры-

ночного хозяйства, то есть попытки глобализации «европейского проекта», привел к фашизму и ко Второй мировой войне [84, 257–266].

Основные тезисы «экономического империализма» вызывают целый ряд вопросов.

Еще К. Поланьи риторически удивлялся, почему сторонники всеобщих рынков апеллируют к государству (заведомо нерыночному институту) с требованиями обеспечить рыночный характер всех социальных отношений [84, 156–159]? Согласно их собственной концепции, люди должны сами радостно реализовывать свой основной инстинкт.

Второй вопрос вытекает из первого. Почему во всех без исключения «досовременных» культурах возникает столь мощная оппозиция «европейскому проекту»? Сторонники данного проекта обычно отвечают, что это сопротивление инициируется правящими элитами, опирающимися на распределительные отношения и стремящимися таким образом сохранить свою власть. Возникает, однако, дополнительный вопрос: а разве рыночная идеология не является средством сохранить (или получить) власть для *других* элит? И чем одни элиты лучше других?

И, наконец, последний вопрос, связанный с двумя предыдущими. Если «рыночный инстинкт» заложен в генофонде человека, почему же исторически во всех без исключения культурах сложились столь сильные отклонения от нормы, что «прогрессивно мыслящим людям» приходится вести активную борьбу с *культурой и традициями* для его реализации? И почему только идеологи «европейского проекта» додумались до такой простой идеи, а все цивилизации в течение десятков тысяч лет блуждали в потемках? Что отвлекало их лидеров от мысли пустить все на продажу и тем самым реализовать глубинные чаяния всех своих граждан?

Я думаю, читатель сам попытается ответить на эти вопросы.

«Либерально-рыночный» подход к обществу стал подвергаться критике еще до того, как был окончательно сформулирован. К. Маркс в «Капитале», используя весьма строгую модель, показал, что *замкнутый* рынок, в котором рабочая сила выступает как один из товаров, в принципе не может быть саморегулирующимся. Он стремится к состоянию, когда значительная часть населения лишена покупательной способности, при том что на другом полюсе скапливается масса нереализованного товара. Выходом из кризиса может быть либо использование нерыночных механизмов регулирования рынка, либо его постоянное расширение за счет привлечения дешевой рабочей силы из-за пределов рынка, экстенсивного расширения рынка реали-

зации, и/или перераспределения доходов в пользу неимущих. История последних 150 лет полностью подтвердила этот вывод.

Другое направление критики «экономического империализма», которое также было открыто марксистами, опирается на тот факт, что реализация «европейского проекта» с неизбежностью ведет к неравномерности экономического развития обществ. Экстенсивный фактор, заложенный в самой модели «идеального рынка», таким образом, приводит к мировым войнам из-за природных ресурсов и рынков сбыта. Маркс вывел эту закономерность, изучая европейские войны второй половины XIX века. В.И. Ленин показал причины Первой мировой войны и предсказал неизбежность Второй мировой войны более чем за 30 лет до ее начала. Наконец, К. Поланьи прямо указал на «европейский проект» как главный фактор возникновения двух мировых войн. Эти выводы были сделаны отнюдь не на основе эмоциональных наблюдений; они опирались на глубокий анализ тенденций и закономерностей развития экономики в условиях глобализации рынков и превращения земли, рабочей силы и денег в *фиктивные товары*. Дальнейшая попытка реализации этого проекта с такой же неизбежностью создает условия для возникновения третьей мировой войны.

В наше время, естественно, никому не придет в голову отрицать важность рынка как механизма стимулирования производства и распределения ценностей. Попытка чрезмерного ограничения рынков вызвала, в конечном итоге, гибель советской империи и способствовала экономическому отставанию многих других обществ. Однако, существуют и альтернативные проекты, не исключающие роли рынка, но ограничивающие его действие. Их основой является представление о дуализме культуры. Общество (а тем более глобальное общество), для того, чтобы быть стабильным, должно опираться как минимум на две системы норм. Одна из них – рыночные нормы. Другая – нормы экологии и нравственности. Это означает следующее.

Далеко не всякий предмет может быть объектом рыночных отношений. Можно назвать по крайней мере три реальности, которые должны быть выведены с рынка. Это *законодательство, человеческая жизнь и ключевые ресурсы, обеспечивающие выживание человека как вида и данного конкретного общества*. В случае с ключевыми ресурсами (вода, воздух, леса, невозполнимые ресурсы, почвы), следует говорить не об исключении рыночных механизмов, а лишь о наложении на них четких, количественно определенных ограничений.

Целый ряд материальных и духовных ценностей должен создаваться и распределяться на основе вне рыночных отношений, опи-

раясь на механизмы общего разбора, равномерного и статусного распределения и т.д. (см. § 1.3).

Должен существовать класс людей, занимающихся распределением, и не находящийся под влиянием «рыночных» ценностей.

Эти цели невозможно реализовать в масштабах всего человечества. Они могут быть реализованы только в масштабах локальных культур, то есть на уровне государств и цивилизаций. Поэтому критика экономического империализма неизбежно приводит к идее устойчивости цивилизаций.

Материалы антропологии дают, как выражался Штирлиц, «информацию к размышлению» по вопросу о том, каким образом реализовать эти цели, как найти грань между рынком и желанием человечества жить вообще, и жить мирно. В целом же ответ на этот вопрос выходит за рамки нашей работы.

ВОПРОСЫ ДЛЯ САМОПРОВЕРКИ

1. Почему функционализм принято считать школой, а эволюционизм – направлением?
2. Что общего во взглядах М. Вебера и О. Шпенглера на культурное многообразие мира? Чем их позиции отличаются?
3. Верно ли, что все диффузионисты полностью отрицали возможность самостоятельного развития культур, а эволюционисты, наоборот, считали, что каждая культура развивается самостоятельно, не заимствуя элементов других культур?
4. Чем теория общественного развития К. Маркса и Ф. Энгельса отличалась от концепций «классического» эволюционизма? Что у них было общего?
5. Автор исследования «Китайская деревня» Фэй Сяотун (см. § 3.3) был учеником Б. Малиновского, одного из основателей функционализма. Как именно использован функциональный анализ в данной работе?
6. К какому направлению – субстантивизму или формализму – был ближе по своим идеям М. Вебер? Почему? Можно ли его однозначно отнести к тому или иному направлению?
7. В чем состояли разногласия между субстантивистами и формалистами в дискуссии относительно исторической роли ближних и дальних рынков в формировании государственных и цивилизационных структур? Как связана эта дискуссия с представлениями о роли рыночных и вне рыночных форм обмена в становлении национальных культур и цивилизаций?

Заключение

1. Материалы многочисленных исследований показывают, что любое общество базируется на различных формах обмена и распределения. Доминирование одной из форм (дарообмена, распределительных или рыночных отношений) является признаком нестабильного состояния общества. Это относится как к обществам прошлого, так, в особенности, к современным обществам. Рыночный обмен – важнейший элемент современного общества. Исторический опыт, однако, убеждает, что он не может быть единственным механизмом распределения материальных ценностей и услуг. Во-первых, для обеспечения нормального функционирования самих рыночных механизмов необходимы институты, автономные по отношению к рынку (законодательная и исполнительная власть). Во-вторых, для сохранения условий стабильного рынка необходимо, чтобы часть материальных ценностей перераспределялись вне рыночным путем – иначе рынки «подрубают сук, на котором сидят». Это перераспределение должно осуществляться в соответствии с принципами морали и нравственности, отличающимися от рыночных законов. В этом отношении можно провести аналогию с обществами прошлого, в которых присутствовали процедуры периодического перераспределения ценностей и выравнивания материального благосостояния различных социальных слоев (например, родов-кланов). Альтернативой этому может быть только периодически возникающая гражданская война в национальном и/или мировом масштабе.

2. Необходимость сохранения различных форм обмена естественным образом приводит к проблеме социального контроля. Эффективный социальный контроль (как внешний, так и внутренний) может осуществляться только в рамках устойчивых социальных общностей. Важнейшими из таких общностей являются территориальные (национальные), этнические и конфессиональные. Поэтому их значение в условиях глобализации рынков сохраняется. Другое дело, что их функции меняются по сравнению с этапом аграрных и ранних индустриальных обществ. Даже если бы существовали некие абсо-

лютные законы рынка, для их соблюдения должны были бы сохраняться локальные сообщества, которые, во-первых, обеспечивали бы социальный контроль за их исполнением; во-вторых, использовали их действие в собственных интересах, поскольку надлокальные институты (ТНК) этого сделать не могут.

3. Каждое общество обладает своим собственным опытом. Соответственно в каждом из них действуют свои собственные институты, обеспечивающие функционирование рынков. Кроме того, сами рынки имеют свою культурную специфику в каждом из обществ. Даже если какие-то национальные (этнические, конфессиональные) институты перестают на определенном этапе соответствовать требованиям современности, их невозможно моментально «отменить». Культура обществ обладает значительной инерцией, и действие «традиционных» институтов приходится учитывать как данное. Трансформация исчерпавших себя институтов каждого общества также должна учитывать особенности национальной культуры. В ином случае в обществе возникает ответная реакция, которая может привести к обратным результатам по сравнению с теми, на достижение которых направлены реформы.

Культуры не меняются сами по себе. Они меняются, как сказал бы А. Тойнби, под влиянием «вызова истории». Современный вызов истории, в свою очередь, проявляется в обострившейся конкуренции из-за основных жизненных ресурсов и в противоречии между дефицитом этих ресурсов и постоянно растущим населением Земли. Упование на универсальные рыночные механизмы как способ решения всех проблем представляется одной из опасных иллюзий последних десятилетий. С этой точки зрения неплохо бы обратиться к историческому опыту интенсивных культур, в частности, того же Китая. Ибо даже нормальное функционирование рынков невозможно без стабильных социальных институтов, имеющих принципиально вне рыночный характер. Более того, необходимым элементом культуры, обеспечивающим относительно стабильное функционирование механизмов рынка, являются *ценности экологии, морали и нравственности*, на которые должны ориентироваться эти вне рыночные институты.

4. Эти выводы особенно важны для России. Тот факт, что Россия находится на завершающей стадии перехода от экстенсивной к интенсивной модели развития, усугубляет трудности адаптации российского общества к новой ситуации в мире. Особенно внимательно необходимо прислушаться к мнению отца субстантивизма К. Поланьи о том, что в процессе социальных перемен важно не только их направление, но и то, с какой скоростью они происходят. Слишком быстрые пере-

мены могут иметь отрицательный эффект, который перекроет возможные положительные итоги. Недаром руководители самого перспективного государства XXI века – Китая – сознательно не форсируют темпов экономических преобразований, методом проб и ошибок выбирая их оптимальные варианты. Полезно также помнить принцип, сформулированный Б. Малиновским, согласно которому конструктивным можно признать восприятие только тех элементов иных культур, которые соответствуют внутренним потребностям своей собственной культуры и не ведут к ее стихийному разрушению. Ибо в истории человечества нет более страшной трагедии, чем гибель культуры. Страшнее – только полное уничтожение ее носителей.

5. Данные антропологии позволяют предположить, что тенденции к глобализации и локализации культуры взаимодействовали на всех этапах исторического развития. Более того, в истории чередовались периоды, когда преобладали тенденции к глобализации и локализации культур. Конечно, нынешний этап глобализации отличается от периода распространения господства Римской империи или ислама. В то же время, как показывает исторический опыт, распространение единых технологий, верований, денег, стилей архитектуры и одежды еще никогда в истории не приводило к полной унификации локальных и национальных культур. Индия отличается от Марокко, Россия от Греции, а регионы Балтии не образовали единой нации, хотя во всех этих случаях имело место активное воздействие глобальных культур прошлого (ислама, православия, Ганзейского союза).

По мере того, как накатывают новые волны глобализации, все отчетливее просматривается специфика локальных и национальных культур, все острее ощущается потребность в сохранении культурной идентичности. Косвенное свидетельство этому – возросшее количество исследований, посвященных национальной специфике экономических и управленческих культур.

6. Культурная специфика обменных отношений касается как жизнеобеспечивающих, так и престижных ценностей. Престижная экономика играет не менее важную роль в жизни общества, чем жизнеобеспечивающая. Тем удивительнее, что в мировой науке очень мало работ, специально посвященных роли престижной экономики в индустриальном обществе. Особое значение такие исследования имеют в условиях надвигающегося глобального экологического кризиса. Он вызван тем, что едва ли не львиная доля ресурсов планеты и человечества в настоящее время расходуется именно на производство вещей, имеющих чисто престижное значение, в то время как значительная часть человечества страдает от нехватки жизнеобеспечи-

вающих ценностей. Нельзя бороться против системы престижных ценностей, поскольку именно они являются стимулом деятельности наиболее активной части общества. Но нельзя не учитывать того, что *абсолютное доминирование* престижной экономики в привилегированных слоях общества является верным признаком кризиса всей социальной системы.

Самодовлеющая ценность престижного потребления послужила признаком гибели Западной Римской и Византийской империй. Пыры престижа знаменовали кризисное состояние общества североамериканских индейцев в середине XIX века. Христианское общество в средневековой Европе начинало с порицания роскоши. Это дало возможность сформироваться новой европейской цивилизации, внесшей в дальнейшем уникальный вклад в мировую историю. К XVII–XVIII векам престижная экономика верхов вновь стала едва ли не основной отраслью европейской цивилизации, поставив ее (цивилизацию) на грань кризиса. Именно отрицание чрезмерной роскоши католической церкви и тогдашней светской знати явилось побудительным мотивом возникновения протестантизма. Нарочитая скромность личного потребления первых поколений протестантов сменилась демонстративным богатством их нынешних последователей.

Несомненно, что вряд ли сможет выжить глобальная цивилизация, которая будет базироваться на том, что называется «западными ценностями», если под этими ценностями понимать не идеальную картинку, рисуемую некоторыми теоретиками либерализма, а реальные цели, преследуемые ведущими представителями крупного бизнеса (терминальные ценности), и способы, какими эти цели достигаются (инструментальные ценности). Поэтому в недрах различных культур стоит поискать способы оптимального сочетания престижной и жизнеобеспечивающей экономики.

7. Какова же роль концепции *формализма* в современной ситуации? Во-первых, логика рыночных отношений действительно определяет поведение людей в целом ряде важнейших сфер социальной жизни, при условии, что соблюдение рыночных правил обеспечивается нерыночными институтами (государственными, конфессиональными и другими). Во-вторых, данные концепции являются весьма эффективным идеологическим оружием. Если удастся убедить значительную часть какой-либо социальной общности (например, нации) в универсальности рыночных механизмов, она становится легко управляемой и перестает контролировать ресурсы, находящиеся в ее распоряжении. Напомним афоризм: «В ценности неолиберализма верят только его жертвы».

8. Одним из препятствий на пути социолога и бизнесмена, пытающихся взаимодействовать с представителями других культур, является этноцентризм. Он особенно ярко проявился в многочисленных попытках объяснить культуру других обществ исключительно через рыночные механизмы, ставшие основой европейской цивилизации не ранее середины XIX века. Эти механизмы сами по себе являются уникальным культурным феноменом. Хотя они обладают целым рядом очевидных преимуществ, их глобализация в условиях современной напряженной экологической и социальной ситуации вполне может привести к глобальной катастрофе. Об этом, в частности, убедительно говорят документы Римского клуба. Этноцентризм – вещь неизбежная: его нельзя полностью преодолеть и от него нельзя отказаться. Однако социологи и антропологи могут сделать все от них зависящее, чтобы ограничить наиболее негативные последствия этноцентризма в политике и экономике. Для этого, прежде всего, надо хорошо представлять механизмы функционирования самых разных культур, и, в частности, особенности господствующих в них обменных отношений.