

© 1995 г.

Андерсон Р., Шихирев П. «АКУЛЫ» И «ДЕЛЬФИНЫ»: ПСИХОЛОГИЯ И ЭТИКА РОССИЙСКО-АМЕРИКАНСКОГО ДЕЛОВОГО ПАРТНЕРСТВА. М : Дело, 1994. 247 с.

Вероятно, есть некоторое «избирательное средство» между великими народами, обуславливающее тяготение экономически активных их представителей «Сродство», которое, пожалуй, лучше всего описывается психологией. Только она может объяснить, почему сотрудничество развивается благодаря многочисленным «вопреки». Задачу разобраться в какой-то части этого вопроса взяли на себя президент одной из страховых компаний Калифорнии, попечитель Высшей школы управления университета в Ирваине Роберт Андерсон и заведующий лабораторией межгрупповых отношений Института психологии РАН Петр Шихирев.

О необходимости российско-американского партнерства у нас не говорит сегодня лишь ленивый, не налаживает контакты только тот, кто не знает английского языка или не может нанять переводчика.

Результаты пока несоразмерны усилиям. Сотрудничают в собственном смысле этого слова, то есть совместно добиваются успеха или разделяют неудачи единицы даже не из сотен, а пожалуй, из тысяч. Что здесь - принципиальная несовместимость тканей, даже вопреки желаниям.' Непонимание партнеров? Злой умысел или же неистребимая - с одной, а то и с обеих сторон - тяга к обману? А может, просто игнорирование особенностей психологии и этики бизнеса в Америке и в России?

Эти вопросы важны не только для практики сотрудничества деловых людей двух крупнейших государств. Они интересны и в плане научного анализа, который сегодня явно «скособолен». Мы усердно издаем различные варианты учебника «Экономика». Мы еще усерднее ругаем русское разгильдяйство и безответственность.

Может быть американский бизнес и отечественное «дело» принципиально несовместимы? Нет. не так, подчеркивают авторы и доказывают свою убежденность на уровне как строгого академического анализа, так и соображений здравого смысла и житейских наблюдений.

Книга состоит из 3-х разделов и 14-ти глав. Во введении авторы заявили, что это книга о практической психологии и этике в сфере деловых отношений. Однако первый раздел весьма далек от практики. Он - об историческом фоне и этических

нормах предпринимательской активности, о связи экономики, идеологии и нравственности.

Андерсон и Шихирев впервые предпринимают глубокий сопоставительный анализ этнопсихологических профилей американских протестантов и русских старообрядцев, составлявших элиту купечества. Разговоры о необходимости такого анализа ведутся давно, интенсивно и... пока бесплодно. В книге он проведен по следующим параметрам: отношение к делу и к материальным благам, этика и ее влияние на дело, тип личности предпринимателя.

У протестантов «дело» - это миссия человека в мире, его призвание. Ошибиться в нем значит не состояться как личность, не выполнить службы Божьей. Не отсюда ли преданность бизнесу, дисциплинирующая и его хозяина, и всех причастных к нему? Но также смотрели на дело и русские купцы-старообрядцы. Давно пора отказаться от взгляда на них как на людей непросвещенных, жадных, недалеких. Считая дело своей обязанностью, налагаемой Богом, купцы смотрели на собственную деловую активность как на служение ближнему. Сегодня нам удоставляют это Третьяковская галерея и Морозовская больница.

Какими бы скучными показались фильм или пьеса о повседневной жизни героев бизнеса или дела в XIX веке: работа - церковь - семья. Ни кутежей, ни премьер, ни приключений... Но откуда же тогда поистине несдерживаемые порывы экономического роста? От преданности делу и прилежности, от принятия в качестве высшей цели не личной наживы, а общественного блага. Американские предприниматели и русское купечество жили на виду, но не для вида. Вряд ли стоит идеализировать всех представителей этого слоя, грехов у них было предостаточно. Но ведь не стоит идеализировать и крестьянина, и рабочего, и босяка. Ведь последним - если учесть скудость материальных благ - было легче, ибо не было «соблазна». Не понять мотивацию миллионера, учреждающего университет или картинную галерею - загадка, задача и урок. Авторам книги удалось убедить в этом.

Ключевой раздел книги анализирует складывающиеся типичные встречи (выражаясь научным языком - «случаи») представителей американского бизнеса и российского дела сегодня. Их исход во многом зависит от этносоциопсихологических

особенностей людей, вовлеченных во взаимодействие. И здесь очень важно обратиться к выявленным авторами психотипам предпринимателей, образно названных ими «дельфинами» и «акулами». Различаются они этической направленностью действия - «только для других» и «только для себя». Это, по определению М. Вебера, идеальные типы, ибо, естественно, чистых «дельфинов» можно отыскать разве в сонме святых, а чистых «акул» - в преступных группировках.

Этическая ориентация существенно определяет характер деловой активности - и субъективно (когда человек убежден в благотворности своей деятельности и для себя, и для ближайшего и отдаленного социального окружения, среди которых может отыскать трезвым взором подобных себе, социально-эмпатически настроенных людей), и объективно (когда обществом и государством не только поддерживаются, но и поощряются правила «честной игры», социально, а то и юридически осуждаются ее вопиющие нарушения). Но жизнь ориентирована так, что лойфт для эгоистически ориентированных действий тоже весьма широк: бывают периоды, когда лозунг и «каждый для себя», «любой ценой» и т.п. представляются не только в качестве не подлежащих осуждению, но чуть ли не желательных. И тогда «дельфины» против своей природы вынуждены мимикрировать под «акул».

Обратимся к происходящим сегодня и описываемым в книге комбинациям: р(оссийский) д(ельфин) - а(мериканская) а(кула), соответственно *pa - ad. pa - aa. pd - ad*. Они подаются через анализ «случаев» - известную процедуру социологического и психологического анализа. Первые три комбинации читаются (и прочтываются) как роман. Характерны яркие и узнаваемые, итог известный: почти полностью разрушенное дело в комбинации *aa - pa* или спасаемое ценой потерь одной стороны в комбинациях *- ad - pa. aa - pd*.

Описывая же последнюю комбинацию *ad - pd*, мы далеки от благостного желания доказать: вот де как хорошо быть добрым. Не всегда доброта сама по себе держит дело на плаву, а часто «хитрость разума» (Гегель) заключается как раз в том, что замышляемое как злое становится благим... Но кроме «хитрости разума» есть и «мудрость разума», открывающая, что социальная ориентация «только для себя», узко эгоистическая мотивация не приемлет - ни людским сердцем и умом, ни Божьим судом. И об этом знают - в глубине - самые закоренелые эгоисты.

Анализируя комбинацию *ad - pd*, авторы как бы прячут за сцену ту большую аналитическую работу, которую они провели с опорой на академическую науку. Фабула данной главы поэтично обманчиво проста: рождественская сказка - и только. Американец Джон Смит (имена придуманные, ситуации реальные) учредил фирму по использованию в нашем отечестве незадействованных интеллектуальных ресурсов. Естественно, не забывая о своей выгоде, но уважая и место, где этот потенциал оформлялся, и людей, им обладающих.

Один из них - Иван Кузнецов, ученый из Сибири. Этим двоим повезло: оба обладали врожденной эмпатией и стратегическим мышлением. Оба могли получить «быстрый и надежный» выигрыш: Джон от приобретения почти за бесценок 2-3 проектов. Иван - от продажи за приемлемую для него цену того, что ему уже ненужно. Но их привлек друг к другу общий интерес, и вопреки сиюминутной выгоде они учредили совместную фирму. «Через два года компаньоны на каждый вложенный рубль стали получать шесть долларов прибыли. Кузнецов переехал в Москву, где создал целый институт. Здесь он собрал совершенно разных людей, похожих на своего директора только в одном: в любви к творчеству, свободомыслию, порядочности и ненависти к паразитам всех мастей, званий и степеней. По решению учредителей 10% инвестиций идут на так называемые сумасшедшие идеи, в строгом соответствии с установленной закономерностью: не меньше одного раза в 10 лет один из таких проектов дает такой эффект, который дважды окупает все расходы на "сумасшедшие" идеи» (с. 134). Итог - перспективно работающая в интересах и Ивана, и Джона, и России, и Америки структура.

Вероятно, за сценой данной комбинации остался такой фактор как разность этнопсихологических профилей указанных двух предпринимателей. На наш взгляд, это важный, в чем-то ключевой момент для экономического развития XIX века.

Образец такой сочетаемости, например, успешное строительство Транссибирской железнодорожной магистрали, обусловленное в немалой степени «коллективными усилиями» российских и иностранных предпринимателей, банкиров, инженеров.

В заключение авторы пишут: в экономике «моральные призывы, будучи принятыми обществом, по практическим соображениям, рано или поздно приобретают форму права, защищаемого санкциями, а не только моральным осуждением нарушителей. Преступать их становится невыгодным экономически» (с. 203). Подпишемся под этими словами, добавив несколько слов о том, чего авторы не прописали.

Американские протестанты и русские старообрядцы представляются ими, на наш взгляд, не только идеализованно, но и идеализированно. Среди тех же старообрядцев было немало «акул», а американские протестанты, ведя себя «по-дельфиньи» друг к другу, «пожирали» индейцев, не гнушаясь платить за скальпы.

Авторами не прописаны принципы формирования групповых начал в бизнесе и в деле. Не в плане фиксации сплоченных групп индивидов, а скорее, в определении достаточно размытых контуров сообщества. Есть ли такого рода группы сейчас?

Не говорится и об этнопсихологической сочетаемости профилей деловых людей (кстати, сами авторы явили оптимальный пример такой сочетаемости). Но это проблемы отдельного исследования. Что ж, будем его ждать.

И.Е. ЗАДОРЖНИК