

## СНАЧАЛА ХЛЕБ, А ПРАВСТВЕННОСТЬ ПОТОМ?

*ЛАВРИК Элла Григорьевна — доктор исторических наук, старший научный сотрудник Института славяноведения и балканистики РАН. Неоднократно публиковалась в нашем журнале.*

На этот вопрос, поставленный Бертольдом Брехтом в афористической манере, Амитаи Этциони отвечает отрицательно в своей книге «Моральное измерение. К новой экономике».

Как исследователь он начинал с проблемы сравнительного анализа сложных социальных организаций и активизирующих их социально-экономических сил. Лишь к концу 80-х годов окончательно определился контекст его видения социальных реальностей, связанный с новой учрежденной им дисциплиной - социоэкономикой. «Моральному измерению» в ней отводится ключевая роль.

Удивительно, но на книгу о моральном измерении экономики положительно отреагировали такие далекие от нравственных «сантиментов» органы, как газета «Файненшел Таймс» и журнал «Бизнес уик» [1].

Новая дисциплина, как писал «Бизнес уик», отвечая самым высоким академическим стандартам, исходит из простой предпосылки: экономика должна ориентироваться на личность в целом, а не на индивида лишь как рыночного агента, учитывать все наличествующие в обществе факторы, а не только рыночные механизмы. Не «суверенный» потребитель, самостоятельно и самодостаточно предпочитающий то или иное благо, тот или иной вид активности, совпадающий с принципом выгоды, а человек и стоящее за его спиной сообщество находятся в центре социоэкономики. Такая дисциплина, по мнению журнала, вряд ли приобретет массовую популярность в обществе, где рыночная экономика обладает статусом общепризнанной религии, но все же она значима для любого экономиста, социолога, философа, ибо расширяет их горизонты, разрушает стереотипы, ориентирует на более внимательное отношение к самому человеку.

«Являются ли мужчины и женщины неким подобием особых калькуляторов, каждый из которых "максимизирует" лишь свое собственное благосостояние? Представляет ли собой общество в основном некое рыночное поле, в котором преследующие свои цели индивиды дополняют один другого в процессе труда, политической жизни, взаимной поддержки, увеличивая тем самым общее благосостояние? Или мы в основном стремимся делать и то, что приятно, и то, что справедливо, но часто попадаем в конфликтную ситуацию, когда моральные ценности и счастье несовместимы? Не

является ли человек нормативно-аффективным существом, чьи размышления и решения испытывают глубокие воздействия ценностей и эмоций?» (р. К). С таких вопросов начинается рецензируемая книга. Этциони подчеркивает, что в попытке ответить на них сегодня сталкиваются два парадигмальных подхода. Первый, называемый неоклассическим, выступает рационалистически-индивидуалистическим, утилитарным; вырастая из экономической теории, он стремится охватить область всех социальных отношений. На устах у всех имена его приверженцев - Ф. Хайека и М. Фридмана. Второй - социально-консервативный - рассматривает индивида как морально ущербное и часто иррациональное существо, которому требуется уда сильной власти, порядка и авторитета для сдерживания импульсов.

Возможен и синтезирующий подход. Индивиды способны действовать рационально и в свою пользу, ориентируясь в первую очередь на свою самость или «Я». Но эта способность не может не испытывать глубокого воздействия со стороны того, что можно назвать укорененностью индивидов в стабильном обществе, их моральными и эмоционально-личностными, общественными устоями. Для индивида, рационально ищущего выгоды лишь для себя, любое сообщество - это «Они», но есть ведь «Мы», справедливо замечает Этциони. И правила игры в этих сообществах различны. Однако в любом случае индивид склонен не только к поиску собственной выгоды.

Истину такого рода легко провозгласить, но трудно доказать. Этциони пытается сделать это и безуспешно.

Он справедливо указывает: парадигма «Я + Мы» очевидно шире парадигмы радикального индивидуализма. Исходя из истин деонтологической этики, обнаруживающей, что человек в своем поведении ориентируется и на моральные обязательства, она полнее отражает социальное поведение индивида и его рыночную активность.

В повседневной жизни, замечает Этциони, люди предпочитают «разбить себе зубь», но не надевать пристяжные ремни, курить, игнорируя мнение Главного хирурга США. Они часто покупают дорогие и неудобные товары, нанимают брокеров для бесполезных советов. «Я + Мы» показывает, что на характер таких, казалось бы, нерациональных и неэгоистических решений влияет принадлежность человека к определенным социальным группам - этническим и расовым, группам ровесников и сотрудников, соседей и единомышленников.

Экономическое поведение вовсе необязательно выводить лишь из рыночного столкновения преследующих свои цели индивидов. Социэкономика обращает особое внимание на ответственное сообщество («Мь»). «Индивид и общество в равной мере существенно значимы, они творят друг друга и предполагают друг друга» (р. 9). Признание этой истины в контексте социальной философии, подчеркивает Этциони, позволяет правильнее толковать проблемы свободы: для этики она означает необходимость более адекватного взгляда на моральные обязательства и нормы; гносеологию выводит за рамки рационализма и ориентирует на нормативно-аффективные факторы. В теоретической сфере содействует переходу традиционной политической экономики на уровень интеграции социальных знаний.

Это тем более важно, подчеркивает Этциони, что современная политэкономия математизируется, причем вне всякой меры. Ссылаясь на контент-анализ журнала «Американское экономическое обозрение» за 70-е годы, В. Леонтьев, например, показал, что «математизированных» статей в нем было более половины, 1/4 содержала ссылки на факты, взятые из других источников, и лишь 5 из 100 — прямые наблюдения. Авторы подобных статей и «кафедральные экономисты» полагают Этциони, опираясь на то, на что легче опереться, — на модели, формальные конструкции, процессы, упуская из виду движущие силы этих процессов. Конечно, оперируют с моделями и Леонтьев, и сам Этциони. Но такие операции у них не имеют самодовлеющего характера.

Трудовые соглашения, например, не реализуемы без определенного уровня доверия между партнерами, налоги нередко платят из чувства морального долга и т.п. Высокий уровень доверия между согражданами, наличие общепризнанных моральных норм в хозяйственной деятельности, таким образом, представляются важным условием процветания. В обществах с «надежной» моралью и пироги пышнее...

Итак, заключает Этциони, рынок, принцип полезности определяют не все человеческие ценности.

Заметим, что «война» с узким экономическим детерминизмом ведется давно. В частности, в работах П.Б. Струве [2] обращалось внимание на широкий смысл отношений возмездности. Кто оспорит то, что не одна только голая выгода, не добрая слава людская побуждала дворян, а затем и купцов России строить больницы? Стащить незаметно кошелек - большой соблазн, но все ли выберут такой «выгодный» путь решения денежных проблем? Принцип возмездности, т.е. ожиданий и получения должного, а не рационально исчисляемой отдачи, удивительно созвучен идеям социэкономике, предлагаемой Этциони.

Служение Богу, стране и т.п. - это не пустые слова. Часто они вызывают жесткий протест со стороны, например, супруги, близких. Но интериоризация подобных моральных ценностей осуществляется. И она проходит эффективнее тогда, когда связана, по мысли Этциони, с умеренными санкциями и одновременно с щедрыми поощрениями. Важным моментом интериоризации моральных ценностей является то, что индивид в принципе может оценивать свое поведение как совпадающее

с общим благом, будучи убежденным, что и другой в подобных обстоятельствах поступит таким же образом. Эти ощущаемые «общественным чутьем» убеждения выступают своего рода иммунитетом против таких «вирусов», как расизм, ксенофобия, суперконформизм, неумеренное стремление к лидерству. Для социэкономике важно подчеркнуть, что в повседневных поступках людей имеет место ко-детерминация. При этом оказывается, что люди ведут себя по-разному в зависимости от степени приверженности моральным обязательствам. Последние как бы расцветивают, развивают индивидуальность.

Нет экономики без нравственных устоев; «голая» экономика — это или абстракция, или неумение видеть жизнь, как она есть.

Коллективизм - неустрашимый элемент организации социальной жизни, хотя в западных обществах его старательно прячут в «тень». Но об этом говорит Этциони, все чаще вспоминают и другие современные мыслители Америки. К примеру, Р. Беллах (со своими сотрудниками) в книге «Обычай сердца. Индивидуализм и приверженность сообществу в американской жизни» (1985) утверждает: Америка осваивалась сообществами верующих, коммунами не в меньшей степени, чем отдельными смельчаками, и традиция коммунитаризма в ней не прекращалась [3].

Суть коллективной макрорациональности социэкономике видит в том, что ключевым моментом в отборе информации, ее переработке, принятии решений является признание ведущей роли таких социальных образований, как сообщества, этнические группы, социальные движения. Индивид предпочитает результаты, одобряемые или по крайней мере ожидаемые другими, он соотносит (приноравливает) свои решения к окружению. Поскольку значимость коллективов должным образом признается, вопрос «насколько рационален человек» нужно сформулировать так, чтобы он включал вопрос «насколько рациональны социальные коллективы». Или: «как можно изменить их, чтобы они стали таковыми» (р. 186).

Тезис о приоритете коллективов в ряде решений выступает в качестве объясняющего фактора многих ситуаций в самых разнообразных сферах жизни. Исходя из него, легче понять такие далеко отстоящие друг от друга феномены, как эффективность лечения в рамках организации «Анонимные алкоголики», независимость «уровня счастья» в обществе от накопленного богатства; с опорой на эту посылку легче объясняются процессы инновации, творчества и предпринимательства.

Например, отсутствие высокоиндивидуализированного инновационного потенциала в Японии объясняется именно привязкой социальной структуры этой страны к групповым ценностям и почтением к традиции. В инновации важна не только смелая мысль, но и моральная готовность социального окружения воспринять ее. В Японии это делается иначе, чем в Америке, в Западной Европе - иначе, чем в Восточной. Когда же та или иная модель экономического развития, принципиально являющаяся инновацией, навязывается сверху и силой - это приводит к росту ненужной напряженности. Такова, кстати, тема последних работ Этциони, в частности, его статьи «Восточная Европа: богатство уроков» [4].

С позиций морального измерения Этциони берет за решение еще одного парадокса: государственное регулирование экономики и рынок. Современная экономическая культура, отмечает он, полна ссылок на разрушительные последствия вмешательства государства в рыночные отношения. Но ведь используют же свои политические силы для экономического воздействия корпорации, банки, фермеры, рабочие союзы - и не всегда во благо общества! Почему для государства требуется исключение? Важно выяснить реальную направленность такого воздействия, в любом случае оно не должно «инкапсулировать конкуренцию». Контролировать — да, но ставить пределы в своих интересах — нет. Без конкуренции нет производства.

Этциони выделяет три основных формы такого воздействия: плюрализм, олигархия и гегемония. При первой политическая власть, способная изменять ситуацию на рынке, распределяется более или менее равномерно среди множества активных лиц, при второй - среди немногих (так, до конца XIX века подобной властью обладали церковь, армия и аристократы; от себя заметим, что в бывшем СССР такую власть имели партийные структуры); при третьей - в руках одной инстанции (властвующей элиты). Экономически наиболее продуктивна первая. Это доказано эволюцией общества. Но любое общество никогда не сможет избавиться и от двух остальных.

Как, даже в Америке - может возникнуть вопрос. Да, и здесь, считает Этциони. Ведь в этой конкурентоспособной экономике лишь сравнительно недавно было введено антitrustовское законодательство, сдерживающее фактически финансовую олигархию. А само название книги Р. Милла о властвующей элите вряд ли имеет только метафорический смысл.

Но как все три формы соотносятся между собой сегодня? Экономист и статистик В. Шефферд на начало 80-х годов выделил следующие пропорции: 5% экономики контролируются в США на основе чистой монополии, 20% — олигархии и остальные 75% - чисто конкурентного рынка (р. 232). Попытки усилить долю монополии или олигополии сегодня мало состоятельны - американская экономика открыта, и блага с завышенной стоимостью там просто оттесняются. И все же устранить монополию в целом не только невозможно, но в некоторых странах просто непродуктивно, заключает Этциони.

Комментируя данную ситуацию, американский социолог приходит к такому еретическому для экономистов-неоклассиков выводу: «Поскольку, следовательно, многие секторы экономики в определенной мере монополизированы или управляются по принципу олигополии, в то время как остальные строятся на принципе конкуренции не только в так называемых социал-демократических странах, но даже в Соединенных Штатах, постольку и здесь имеет место "смешанная экономика"» (р. 234). Поэтому применять к ним лишь неоклассическую парадигму неправомерно. Этот вывод - осязаемый удар по позициям лидирующих сегодня в США экономистов. И на наш взгляд, это - призыв к неизбежной смене приоритетов как в политике, так и в экономике.

Этциони довольно критически относится к

положениям рейганомии и тэтчеризма об устранении государственного вмешательства в экономику. Такая политика в принципе может изменить ее характер, причем настолько кардинально, что после этого пришлось бы говорить о некоем другом обществе, резюмирует автор.

И все-таки роль нормативных факторов признается даже неоклассиками, замечает Этциони. Считать, что эффективность является одной из важных ценностей, ибо создает благоприятные возможности в моральном плане и способствует установлению подлинного равенства возможностей, укрепляет честность и усиливает стимулы к альтруизму - разве это не значит признавать роль нормы как средства организации социальной и экономической жизни? И для того, чтобы выйти за рамки тщательно охраняемого ими радикального индивидуализма, надо всего лишь уточнить: есть резон говорить о некоторой разновидности организации жизни, где такая взаимосвязь естественна, и где эффективность является всепроникающим принципом наряду с укорененностью норм. Разновидности, именуемой, по Этциони, «зрелым капитализмом».

В связи с этим немалую значимость приобретает существующая в этом обществе «суверенность потребления». Такая суверенность вовсе не черта «природы» человека: он может ориентироваться и на другие формы самореализации и самоутверждения. Об этом свидетельствует опыт не только обществ с иным моральным климатом. Даже в США движение «добровольного опрощения» конца 60-х - начала 70-х годов привело к относительно меньшим затратам индивидов на предметы потребления, а в некоторых отношениях - к абсолютному снижению.

Приложима ли к этой ситуации формула «сначала хлеб, а нравственность потом»? Едва ли.

Этциони вскрывает еще один парадокс, который вряд ли придется по нраву нашим рыным ры - ночникам: «Чем в большей степени люди воспримут неоклассическую парадигму как руководство к действию, тем в большей мере будет подорвана способность к поддержанию рыночной экономики» (р. 250). Это касается не только высокой цены транзакционных издержек, не только удерживающих конкуренцию в некоей «капсуле» интериоризованных ценностей. Это касается и целей экономического развития так такового. Игнорируя контекст парадигмы «Я + Мы», такие цели понять куда труднее. Подорвать же значимость удовольствия и личного интереса как мотивирующей силы социэкономика не намерена. Она просто помещает их в более широкий человеческий и социальный контекст. Для нас книга Этциони, помимо прочего, — своего рода предостережение от экономики взаимного надувательства. Градус стабильности куда выше в «средних обществах» со «средними классами», где соблюдаются правила игры.

Я соглашаюсь с подавляющим большинством суждений и выводов Этциони. Хочется лишь заметить, что если для него простительно не заметить наследие русской социальной мысли, постоянно бившейся над сходными проблемами, то нам всем поступать сегодня так не пристало. Остается надежда, что в дискуссиях о моральном измерении экономики не исключены новые интереснейшие повороты.

## **ЛИТЕРАТУРА**

- 1. Financial Times. 1991. Apr. 2; Business week. 1989. 24. IV.**
- 2. Струве П.Б. Причинность и своеобразие обмена**

**и проблема «равновесия» // Экономический вестник, Берлин, 1924. С 48.**

- 3. Bellah R. et al. Habits of the Heart. Beikely, 1985.**
- 4. Этциони А. Восточная Европа перед трудным выбором / (Пер. с англ. Э.Г. Лаврик) // Вестн. РАН. 1992. № 6. С. 16-26.**