

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ АКСИОЛОГИЯ: ОПЫТ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ КУЛЬТУР

В.П. МАКАРЕНКО

заслуженный деятель науки РФ, доктор политических наук, доктор философских наук, профессор, зав. кафедрой политических институтов и процессов факультета социологии и политологии, Ростовский государственный университет

В ПОСЛЕДНЕЕ десятилетие в экономике и социальных науках России повысился интерес к проблеме экономической культуры. Приведем только один свежий пример: журнал «Общественные науки и современность» провел дискуссию на тему «Экономика — язык — культура». В итоге дискуссии сформулированы выводы: социокультурные особенности России определяются отношением личности, общества и государства; российская социокультурная модель включает приоритет интересов общества, которые выражает государство; принцип историчности — основа исследования национальных социокультурных моделей; «вечные инварианты» отношения личности, общества и государства существуют в конкретных формах; стандартная экономическая теория не связана с какими бы то ни было культурными традициями; управленческие ошибки больших и малых начальников делают невозможными необходимые изменения [4, с. 56–60].

Для уточнения этих выводов и конституирования другого подхода к проблеме соотношения экономики и культуры, в том числе вопроса о природе управленческих ошибок, мы предлагаем использовать результаты первого сравнительного исследования семи экономических культур капитализма — США, Японии, Англии, Германии, Франции, Голландии и Швеции. Иначе говоря, требуется существенно расширить область обсуждения и вписать российские дискуссии в общий тренд экономической компаративистики. В этом состоит главная задача данной статьи.

СЕМЬ СПОСОБОВ СОЗДАНИЯ БОГАТСТВА

КНИГА голландских социологов К. Гампден-Тарнера и А. Тромпенарса «Семь культур капитализма» основана

на результатах социологического исследования 15 тыс. менеджеров разных стран — США, Японии, Англии, Германии, Франции, Голландии и Швеции. Менеджеры повышали квалификацию в Центре исследований международного бизнеса в Амсельвене (Голландия) в 1986—1993 гг., одновременно выступая респондентами исследования, удовлетворяющего критериям социологической репрезентативности. Поэтому итоги обобщения дают возможность конкретизировать проблему соотношения экономики и культуры. В частности, эмпирически установлено затвердение стереотипов национального поведения у менеджеров международных экономических структур, которые постоянно контактируют с представителями других наций. Как объяснить этот феномен? Для ответа авторы разрабатывают социологический концепт экономических культур.

«Страны семерки» — ядро капиталистической системы. Но между ними существуют кардинальные различия на уровнях повседневной жизни, социального содержания труда, отношения к группам бизнесменов-менеджеров, стиля управления персоналом и тактики деловых сделок. Для анализа различий авторы применяют семь критериев: правила и исключения из правил; конструкция и деконструкция; способ управления индивидами; восприятие внешнего мира; синхронизация процессов; выборы руководства; равенство шансов. Эти феномены создают богатство, определяют благосостояние государств и образуют универсальную систему ценностей, объясняющую влияние культуры на экономический выбор. Большинство социологов и антропологов считает данную систему основанием любой организованной деятельности. Рост благосостояния невозможен без учета данной аксиологической системы всеми экономическими (промышленно-торговые фирмы, банки) и политическими (государства) организациями.

Реализация данной системы зависит от семи пар универсальных ценностей: универсализм — партикуляризм, анализ — синтез, индивидуализм — коллективизм, внешняя — внутренняя управляемость, последовательность — синхронность, достижение (личные успехи) — назначение на должность; равенство — иерархия. Все оценки индивидуального поведения есть культурный факт, в основе которого лежит конфликт перечисленных ценностей. Одна ценность в каждой паре предпочитается другой, хотя каждая необходима для развития экономики. По мнению авторов, в XXI в. экономический рост станет признаком только тех капиталистических культур, которые преодолеют собственные склонности придавать одной ценности главное значение и достигнут равновесия противоположных ценностей.

Общая черта всех указанных экономических культур — приоритет одной ценности за счет другой. Конфликт ценностей существует всегда и везде. Крайне трудно достичь гармонии ценностей для создания богатства. Другие культуры обычно воспринимаются как носители «чужих» ценностей, отрицающих ценности «своей» культуры. Такая точка зрения до сих пор наиболее распространена. И потому другие культуры считаются не только экономическими конкурентами, но и идеологическими противниками, не имеющими никакого представления о «честном соперничестве».

Эти послышки авторы используют как методологический прием, а результаты эмпирических исследований применяют для формулировки двух стратегий — «цепей согласования ценностей»: 1) преследуя свои интересы, ты автоматически обслуживаешь клиентов и общество в целом, которое позволяет тебе еще лучше реализовать свои интересы; 2) обслуживая клиентов и общество в целом, ты автоматически реализуешь свои интересы, которые позволяют еще луч-

ше обслуживать клиентов и общество в целом.

Исследования показали, что первая стратегия характеризует бизнесменоменеджеров США и Англии. Эти страны служат для авторов наиболее отрицательным примером. На протяжении последних сорока лет американцы и англичане выступали ярыми защитниками капиталистической идеологии. По этой причине сегодня международная торговля заменила войну. Одновременно рост благосостояния считается моральным актом, а экономика — сферой, свободной от ценностей. Однако рациональный менеджер уже не вправе надеяться на «невидимую руку» рынка, которая решит все проблемы современного общества. Вторая стратегия характерна для французов, немцев и японцев. Голландия и Швеция не вписываются ни в ту, ни в другую схему. Но в экономической культуре США и Англии существует также идея универсализма, которая распространена в большинстве стран Запада. Эту идею авторы подвергают основательной критике.

ВСЕПОБЕЖДАЮЩИЕ ИНДИВИДЫ И СУМАСШЕДШИЕ МОНАХИ

США считаются образцом развитого капитализма. Культура этой страны базируется на идее универсализма, применении метода дилемм и является «тиглем наций». Универсализм способствует образованию богатства, но одновременно порождает ряд отрицательных следствий: идеализацию точных наук; применение их результатов в промышленности и культуре; всеобщую бюрократизацию «правил жизни и поведения».

Например, в управлении корпорациями доминирует американская «наука управления», которая включает постулат об эффективности универсальных «законов управления». На этой основе в США возникли и расплодилось по миру «школы бизнеса и менеджмента». Но

не все страны заимствуют американский опыт. Немцы и японцы отвергают американскую «науку управления». Применение единой универсальной системы «законов управления» к руководству погребальной конторой и производству полупроводников бессмысленно: «Нет никаких доказательств того, что такие законы можно открыть и что они вообще существуют. Это — вопрос принципа, принятого в культуре США. Только страна с длительной традицией успешной кодификации убеждена в существовании таких законов» [7, р. 30].

В последние десятилетия в США возникли новые направления универсальной бюрократизации. Например, правила поведения в семье и хорошего самочувствия составлены по образцу инструкций: как найти друзей и влиять на людей? Американский феномен «политкорректности» — свежий пример навязывания определенной морали. В его основе лежит убеждение: если «вначале было слово», то соблюдение правил языкового поведения может изменить образ мысли людей. Недавно изобретена целая «технология духа» — комплекс процедур по универсализации уникальных явлений искусства, жизни, любви, дружбы, общения, веры, отношений родителей и детей. Все эти идеи смехотворны и вызывают недоумение.

Авторы отвергают эту тенденцию, предлагая взамен обсуждение проблемы пределов универсализма. Ближние истоки американского универсализма восходят к периоду маккартизма — идеологической «войны с ведьмами». Более глубокая причина коренится в убеждении: только систематическое знание обладает ценностью. В результате «законодателями моды» выступают такие сферы управления, которые можно кодифицировать (а не наиболее важные и подходящие в данной ситуации). Универсализм ведет к тому, что экономика, финансы и право оказываются важнее творческих способностей, человеческих

связей и качества товаров. Экономисты, финансисты и юристы стали господствующими группами общества¹. Сотрудничество понимается как техника выполнения управленческих указаний. И не учитывается главный смысл сотрудничества — способность каждого человека к выдвиганию неожиданных идей и решений.

На основе эмпирических исследований американских менеджеров авторы выделяют два вида универсализма — жесткий и мягкий. В состав жесткого универсализма входят научное управление, исследование операций, линейное программирование, целевое управление, сегментация рынка, влияние маркетинговых исследований на прибыль, логический анализ ценностей. Эти методы пренебрегают спецификой товаров, технологий и ситуаций. Они опираются на идеал количества. Этот идеал считается совершеннее хаоса, из которого возникла абстрактная идея количества. Мягкий (культурный) универсализм ставит под сомнение ценность научных методов, однако отличается от жесткого только стилем, а не существом. Мягкий универсализм базируется на типичных тенденциях американской культуры: кодификации (опережающей действительные контакты людей), анализе и стремлении получить знание до обмена мнениями с людьми. В результате сфера человеческого общения (в том числе делового) исключается. Этому способствует популярность бихевиоризма среди американских менеджеров. Американцы — прекрасные аналитики. Но преимущество в сложных информационных процессах принадлежит Франции, Германии и Японии, в которых целое

¹ В частности, американская экономика несет громадные расходы на содержание юристов (их число в 25 раз больше, чем в Японии) и ведение бесконечного числа дел. В культуре Англии и США финансы, бухгалтерия и право имеют значительно более высокий статус, нежели в экономике других государств [7, р. 32–33].

доминирует над частью. Главное следствие американского универсализма — рост преступности, социальной, управленческой и политической лжи, паралич всей культуры.

В США анализ преобладает над синтезом и господствует метод дилемм, который включает убеждение в объективности фактов. Такой языковой стереотип содержится в слове «данные», которое дословно означает «передача вещей». Но убеждение в объективности фактов (и действительности в целом) есть особое свойство (и человеческая склонность) культуры, а не доказанное положение. Эта склонность характерна для Англии и США — факты считаются «фундаментальнее» контекстов. В Азии такого свойства (склонности, убеждения) не существует. Любые факты воспринимаются и интерпретируются в рамках контекста. Поэтому положения «Факты не лгут» и «Контекст не лжет» равнозначны². Действительная проблема сводится к американской вере в идеал объективизма, к которому следует максимально приближаться, несмотря на его недостижимость. Эта вера противостоит азиатскому убеждению: любое знание относительно, поскольку связывает субъект с объектом, а восприятие (наблюдение) вещей и людей без определенных намерений не только невозможно, но и нежелательно.

Метод дилемм связан с господством договора в американской культуре. Договор дословно означает «дать слово» (одно, а не много). Эталон договора — союз человека с богом, на основании которого пуританин отдавал ему свою душу. В этом смысле договор — необходимая добродетель. Однако в других культурах добродетель не сводится к словам и множеству душ. Она понима-

² Например, известная аксиома японских менеджеров «Кризис — это шанс» означает восприятие определенных фактов в контексте склонности (тенденции) менеджера к устранению ошибок и значительного улучшения труда.

ется в контексте духовности (а не общеобязательного закона и права) и обретает разные смыслы в зависимости от обстоятельств. Например, для японцев и французов человеческие связи важнее договора. При изменении ситуации договор можно порвать (или сформулировать иначе) для получения обоюдной прибыли. Такое поведение возмущает американцев. Они считают его нарушением права и морали. А по сути англо-американская трактовка договора выражает интересы юристов. Эта социальная группа занимает господствующее положение в США (все фирмы нанимают на работу дорогостоящих юристов) и сильно влияет на американскую культуру, в том числе экономическую.

Границы аналитического ума определяются множеством факторов, включая американский стиль управления. Целевое управление требует от подчиненных самостоятельного определения целей. Их достижение становится мерой успеха и оценки управленческого персонала. Существует множество описаний труда, статуса, богатства, удовольствия и норм, к которым стремятся адаптировать рабочих. Но общее свойство аналитических культур — разделение головы и рук, слова и дела, мысли и действия. В последнее время к этому прибавилось географическое разделение — мозг корпорации находится в Чикаго, а руки в Мексике или на Филиппинах. Стремление к анализу и дифференциации напоминает скалолазание по горам знаний, подавляет интеграцию и порождает бюрократию. Офисы и бюро — это разновидности традиционной фабрики, в которой множество чиновников занимается поочередно разными пунктами одного вопроса. Поэтому все недостатки бюрократии (описанные М. Вебером и другими исследователями) — постоянное свойство американских корпораций и правительственных агентств. В конце XX в. самая развитая капиталистическая страна стала наиболее бюрократической. К тому

же в ней сильно развит институциональный и повседневный внутренний шпионаж — тотальное соглядатайство и доносительство.

Американская культура включает веру в прибыль, согласно которой все проблемы и конфликты разрешимы с помощью этой универсальной отмычки. На деле прибыль есть единорог — не существующее мистическое существо. Авторы называют веру в прибыль «охотой на единорогов» и на основе конкретных исследований приводят аргументы против максимальной прибыли.

Стратегия максимальной прибыли включает следующие недостатки:

1. Прибыль не улучшает управление предприятием, поскольку приходит слишком поздно. Актуальная прибыль — следствие давно принятых решений. Стремление к максимальной прибыли подобно судовождению с помощью кия, который находится далеко позади корабля.
2. Подобно счастью и удовольствию прибыль достигается опосредованно, если менеджер учитывает потребности клиентов, а не думает только о себе. Прогулка в детский сад убеждает, что даже дети могут обслуживать себя. Взрослый человек всю жизнь учится понимать других.
3. Рентабельность противоречит другим ценностям. Чтобы клиент давал прибыль, надо завоевать его расположение. Инвестиции требуются вкладывать до того, как они начнут приносить доход. Забота о товаре должна предшествовать интересу к нему. Поэтому расходование прибыли тормозит темп развития предприятия, а стимулирование развития увеличивает будущую прибыль.
4. Стратегии максимальной прибыли нетрудно противодействовать. Достаточно отказаться от рентабель-

- ности и подождать, пока от нее откажутся все участники рынка.
5. Чем больше прибыль на новых рынках, тем больше желающих «поймать момент». Тогда как искусство достижения небольшой, но постоянной прибыли увеличивает шансы предприятия остаться на рынке в единственном числе.
 6. Стремление менеджеров к максимальной прибыли ведет к тому, что лучшие работники начинают выдвигать не менее высокие требования.
 7. Стратегический альянс не тождествен рентабельности всех входящих в него предприятий. Например, японские конкуренты сотрудничают с банками, страховыми фирмами и торговыми компаниями на льготных условиях и тем самым повышают расходы на производство.
 8. Прибыль как главная цель разрушает целостность и единство ресурсов (знаний) предприятий, которые начинают заниматься чем угодно — автомобилями, самолетами, информатикой и т.п. Тем самым пренебрегается логическая связь знания с квалификацией сотрудников [6, р. 205–220].

Индивидуализм — не менее значимый элемент американской культуры. Он воплощен в мифе «всепобеждающего индивида» и выражается во множестве недостатков: игнорирование потребностей сообществ, от которых зависят индивиды; непостоянство и внутренняя управляемость американских менеджеров, которые постоянно меняют место работы для достижения своекорыстных целей и извлечения доходов от организаций и корпораций; медленная реакция на изменения среды.

Пуританская этика — главный исток американского индивидуализма. Она воплощена в убеждении: каждый индивид избран богом в святые и потому

может лично и непосредственно общаться с богом, заключать с ним союзы (контракты) и от его имени участвовать в создании рая (божьего царства) на американской земле. Тем самым божественная контора делегирует личную ответственность своим представителям: «Поскольку американская культура сформирована необычным опытом, — пишут авторы, — надо осознать нетипичность данной культуры и опыта» [6, р. 52]. Американский индивидуализм не тождествен эгоизму и жадности. Сознательный и морально вменяемый индивид всегда готов помочь другим. Поэтому не случайно американские левые называют себя «либералами». В других странах этот термин означает сторонников свободного рынка. Американский смысл термина выражен в силлогизме: социальные мотивы — предмет личного выбора; общество состоит из индивидов; приоритет общего блага над индивидуальным не имеет смысла.

То же самое относится к эгоизму. Обычно его толкуют как специфическую связь индивидуального поведения с экономической мотивацией. Это не соответствует намерениям А. Смита, зафиксировавшего конфликт эгоизма богачей с их мнимым интересом к общим делам. Смит критиковал землевладельцев (выдающих себя «радетелями за общее благо») и купцов одновременно, отдавая приоритет открытому эгоизму последних. Ирония экономической истории и рождения классической политической экономии состоит в подмене понятий. Смит смешал два разных доказательства: чувства можно испытывать только к конкретным лицам, а не к абстракции «общего блага»; в человеческой природе эгоизм сильнее склонности к добродетели. В итоге эгоизм начал приписываться индивидам, а добродетель — абстракции.

Отношение к законам в США тоже своеобразное. Если индивид нарушает закон и готов нести за это наказание,

его поведение выражает глубокое уважение к законам. Они должны быть справедливы во всех случаях. Американский фольклор, литература и масс-медиа перенесли борьбу индивида с обществом в самосознание. Личное счастье — результат социальной вменяемости индивидов. Приоритет эгоизма над заботой об обществе определяет три культурные склонности американцев:

1. Анализ отождествляется с механистическим подходом к действительности. Мир в целом (включая человеческое поведение) делится на элементы, устраняются противоречия между ними, поскольку аристотелевская логика предписывает разделение А и не-А. Поэтому эгоизм не связан с добродетелью.
2. Индивид важнее всех его связей и чувств, и потому все действия ради «общего блага» отрицаются. Такие действия квалифицируются как форма самовыражения индивида. Если человек помогает другим, он испытывает при этом удовольствие или культивирует компенсаторные реакции.
3. Последовательное поведение выражается в причинно-следственных действиях.

Миф «всепобеждающего индивида» отрицает социальные корни индивида и воплощен в образе *self made man*'а — бесстрашного смельчака, который никому ничем не обязан. Это представление — весомый аргумент, если человек стремится сохранить накопленную собственность. Но оно не учитывает интересы и права людей, которые поддерживали данного индивида на разных этапах становления. Современная практика консультаций (экспертизы) по любым вопросам — чисто американское изобретение и следствие данного мифа. Само делегирование «мудрого индивида» для поправки положения (в группе, на предприятии, в фирме, на низших уровнях

государственного управления и т.д.) глубоко индивидуалистично. Предполагается, что каждый человек — мудрец, который идет в одиночку по жизненному пути и несет подопечным спасительное знание в глубине одинокой души. Этот миф ведет к «трагедии общих благ», типичной для индивидуалистических экономик³.

Внутриуправляемый индивидуализм тоже имеет пределы. Э. Фромм и Д. Рисмен в работах 1950—1960-х гг. провели резкую грань между творческой личностью (которая руководствуется только личными убеждениями) и рыночным индивидом (который стремится «других посмотреть, себя показать» и продаться подороже), приписав приоритет первому типу. Однако американский идеал внутриуправляемой личности не подтверждается конкретно-социологическим, компаративным и культурологическим анализом.

Последнее место в бизнесе обычно занимают группы, которые состоят из творческих личностей. Менеджеры с высоким уровнем интеллекта — блестящие критики и судьи, разрывающие друг друга на части ради отстаивания своей идеи. Но появление новой идеи — лишь начало длительной борьбы. К тому же блестящие идеи нетрудно украсть, о

³ Проведенные в 1970-е гг. исследования показали, что выплата премий коллективу в целом ведет к тому, что они награждают наиболее производительных и выдающихся индивидов. Если же премии выплачиваются индивидуально за выдающиеся достижения, то коллектив обычно настроен против любимцев начальства, мешает их труду и наказывает за идеи. Сравнительные исследования показали также относительность американского идеала Супермена. Менеджеры азиатских стран воспринимают себя в «вихре больших событий» — во власти внешних неконтролируемых сил. Идеалом азиатского менеджера является Обезьяна — герой японского фольклора. Она всегда «падает на четыре лапы», использует мудрость и ловкость для того, чтобы как можно дольше ее не заметил противник.

чем свидетельствует практика промышленного и научно-технического шпионажа корпораций и государств. Патент «за внедрение» тоже получить нетрудно. Практика универсальных и кодифицированных патентов до сих пор широко распространена в США. Однако переход от изобретения к инновации крайне сложен, по сути является «коллективной тайной» каждой фирмы. Эту тайну невозможно ни украсть, ни наследовать. Кроме того, волевое господство индивидов над средой создает множество проблем, о чем свидетельствует ситуация на международных рынках и в экологии. Если все хотят господствовать, кто должен подчиняться?

Со времени «антитрестовского закона» американцы негативно относятся к большим экономическим структурам. Это объясняется рядом факторов, в том числе внутриуправляемым индивидуализмом. Однако международное сотрудничество (фирм, отраслей промышленности, государств) невозможно без больших структур. Американцы считают всякие связи и группы такого типа тайными, своекорыстными, коррумпированными и сводящими к минимуму личный вклад каждого члена. В этом есть резон. Большие структуры — это множество групп заговорщиков, которые объединяются ради собственной пользы. Главная причина заговора — преимущество над другими группами, поскольку любая монополия ослабляет внимание к собственным интересам. Групповые связи ведут к тому, что «злодейские заговоры» в настоящее время охватили промышленность, профсоюзы, классовых специалистов и правительства. Все ищут жертву в виде «общего блага». Так компрометируется идея союза, который квалифицируется как подготовка к угнетению неорганизованных индивидов. Следствие такого состояния вещей — «общество нулевой суммы» (по определению Л. Туроу): если один индивид (группа) выигрывает, другой теряет. Поэтому ни

одна группа интересов не желает действовать. В итоге возникает «блокированное общество» (М. Крозье) — индивидуальные интересы блокируются множеством групповых интересов.

Следующий фактор образования богатства связан с пониманием времени. Время нельзя увидеть, услышать, попробовать языком и пальцем. Время — не предмет, а опыт человеческого разума. Представления о времени фиксируют значимые характеристики человека и культуры. Метафора времени осциллирует от бега (стремление к цели) до танца (координация движений). Из нее вытекают две концепции (способа восприятия) времени:

1. Как объективной последовательности событий, движения вперед, линейного роста.
2. Как субъективного круга, в котором настоящее вытекает из прошлого для воздействия на будущее. Индивиды всегда переживают «настоящий момент», а прошлое и будущее — только представления о прошлых и будущих событиях.

Обе концепции обладают полезностью и ценностью. Но изучение культур показывает, что в них господствует одна концепция времени. Американцы склоняются к первой. Вера в объективный безличный порядок — продукт соединения универсализма с аналитическим способом мысли. В этом случае любое предприятие уподобляется идеальной машине, реагирующей на механизм рынка. Обе машины приводятся в действие независимыми и смелыми индивидами с несокрушимыми внутренними убеждениями. Такой образ соединяет индивидуализм с внутренней управляемостью. Главный источник проблем — частичность данного образа, поскольку в нем отсутствуют исключения, частности, целое, общество и потребности среды. В США возникла первая экономическая культура, в которой рабочие и менедже-

ры соперничали с часами — выполняли все большее число задач за все меньший период времени при ускорении машин и конвейеров.

Недостатки такой экономической культуры многообразны и проявляются не только в США. Речь идет о бытующих явлениях — нежелании терять время, осуществлять длительные инвестиции, отношении к рабочим кадрам как к дорогостоящим и лишним частям машины. Но в других культурах распространен синхроничный образ времени — оно воспринимается как колебательное движение вперед-назад, расширение-сжатие (Франция, Германия, Япония) и выражается в последовательном и синхроничном типе менеджера.

Последовательный менеджер отличается следующими свойствами: занят одним делом в один период времени, в результате время делится на части и становится ощутимым; сконцентрирован только на труде; серьезно относится к срокам (обязательствам во времени) и планам; создает и разрывает множество кратковременных связей; несет индивидуальную ответственность за трудовое время, заполненное конкретными обязанностями; воспринимает время как угрозу — быстрое и дорогостоящее течение событий, которое надо полностью использовать; решает конфликты по принципу приоритета («первые — лучшие») и очередности проблем; признает разум и логику свободными от недостатков цепями причин и следствий, посылок и выводов; оценивает товары во времени — от новинок и рентабельности через рутинное производство к падению прибыли и смерти.

Синхроничный менеджер действует иначе: занят многими делами одновременно; воспринимает время как гибкое, эластичное и неделимое; легко отвлекается от дела; считает все установленные сроки (планы, порядок дня, предоставление конечного продукта) желательными, но не обязательными; прида-

ет главный смысл доработке обязательств; на протяжении всей жизни устанавливает и периодически возобновляет постоянные связи; как представитель определенной социальной группы отвечает за использование прошлого в настоящем для гарантий лучшего будущего; считает время другом, каждая встреча с которым приносит новые возможности; решает конфликты путем удовлетворения нескольких потребностей из минимума координированных процессов; полагает разум принципом синтеза и синхронизации нескольких задач и целей всего процесса; считает обновление товаров естественным свойством времени, поскольку «гены» одного товара дают жизнь следующим поколениям.

Первая концепция времени и тип менеджера наиболее характерны для США, вторая — для Японии. Авторы защищают вторую концепцию времени и тип менеджера. США — это «страна суматохи», в которой время стало безжалостным преследователем и ушедшим по расписанию поездом. Американская культура рассматривает человеческую жизнь как краткий миг, за который надо дать отчет богу. Это порождает ряд следствий: узкую трактовку успеха; стремление к немедленной выгоде; недооценку индивидуального и прошлого опыта; связь личной ответственности с кратким периодом выполнения менеджерских (и политических) функций; воздействие на мораль (если время воспринимается как смерть с косой, то само его течение опасно); рационализм; количественное обоснование решений; «бумажную производительность»; приоритет молодости над старостью; стихию творческой деструкции и т.д.

Убеждение в смертности товаров и рынков обладает силой самоподтверждающегося пророчества. Возникла даже особая отрасль стратегического «управления на закате» — когда фирмы накануне банкротства. Это означает отрицание любого накопленного и полез-

ного опыта гибнущих предприятий и его использования в деятельности новых фирм. Каждая из них начинает заново. Метафора «времени-смерти» подобна гипнозу. Современная американская экономика — это множество «домов престарелых». С ними возятся до тех пор, пока они не «сыграют в ящик». Не менее характерен факт высокой смертности американских менеджеров.

Достижение — приписывание статуса и равенство шансов влияет на создание богатства, порождая специфическое отношение между равенством и иерархией. В американской культуре образ игры и конкурса выполняет главную роль, а иерархия считается цепью (или последовательностью) указаний. В Японии иерархия приняла образ семьи, сада, связи старших и младших по принципам морального долга и благодарности, координации прошлых, настоящих и будущих событий. Американцы правы в том, что модель «семьи» оправдывает протекцию, nepoтизм, этнические барьеры и сложившиеся зависимости. Менеджеры не обязаны быть «носowymi платками» подчиненных. Однако вследствие такой установки в США практически не встречаются индивидуальная лояльность и самопожертвование ради фирмы.

Это порождает дилемму достижения — приписывания статуса. Зависимость статуса от индивидуальных успехов связывает линейную концепцию прогресса с прагматизмом и эмпиризмом. Награждаются только те, кто лучше работает. Критерий личных достижений позволяет раскрыть человеческий потенциал, но скрывает напряженные отношения между «выдающимися» и «хорошими» специалистами и превратился в разновидность любезности: «Отсюда вытекает следующий парадокс: только прочная связь людей может выдержать испытание взаимной критикой; прочная связь — достаточная причина хорошей работы человека. При таком положении дополнительная пла-

та за лучший труд увеличивает расходы предприятия и вызывает отрицательные эмоции тех, кто ничего не получил» [7, p. 88]. В США сложился и культивируется конфликт групп «выдающихся работников» и «вечных неудачников». Во всех сферах деятельности нереализованные стремления порождают множество фрустрированных людей. Попасты в высший круг бизнеса и власти крайне трудно, зато выпасты можно всегда. «Средний успех» не считается успехом. Большинство проигрывает «схватку за успех» и постоянно слышит, что само в этом виновато.

Слой неудачников находится под двойным давлением: низкий социальный статус приписывается группам бедняков; одновременно существует убеждение в том, что каждый отвечает за свое положение. Так возникают «скрытые травмы классов». Группы проигравших достигают «выдающихся успехов» в сферах преступности, наркомании и проституции, и потому отвергают принципы игры, которые привели их к проигрышу. Оценка социального статуса индивида только на основе материального положения создает дополнительные проблемы. Например, изобретение кредитных карточек и производство высокотемпературных сверхпроводников (для создания которых потребовался тяжкий труд, талант и предприимчивость множества людей) трактуются одинаково: «Государство, которое не в состоянии придавать больший социальный престиж производственным решениям, нежели финансовым проблемам, постоянно стоит перед проблемой повышения общей производительности труда» [ibid, p. 89].

Авторы высказываются за приписывание статуса в той мере, в которой менеджеры определяют, какие именно успехи требуются от подчиненных. Но это не решает проблему. Дилемма иерархии и равенства объясняется тем, что в странах Запада не существует восточной мудрости «Начальству виднее». Однако

иерархические государства (Гонконг, Япония, Сингапур) достигли больших экономических успехов. Для объяснения этого факта авторы предлагают модель пересечения осей «иерархия – равенство» и «анализ – синтез», в которой бюрократия и семья трактуются как две системы равенства и иерархии, механического и органического порядка. На Западе господствует бюрократия с механическим порядком, который включает: аналитичные, точные и детальные указания сверху донизу; но ни одно из них не является всеобъемлющим и предполагает интерпретацию низшими уровнями; отношения между уровнями власти и управления безличны, рациональны, утилитарны и бесстрастны. Отсюда вытекает еще одна проблема американского менеджмента: без иерархии индивидуализм превращается в анархию; иерархия затрудняет достижение статуса, а его передача не имеет смысла при равенстве людей; связь анализа с партикуляризмом нарушает принципы целостности и порядка.

Для иллюстрации этого вывода авторы предлагают 12 метафор, каждая из которых отражает культурно-исторические стереотипы стран и влияет на предпринимательство, управленческий труд, социальный порядок и экономическое развитие. Связь универсализма и партикуляризма с анализом и синтезом выражается в метафорах «машины» (США, Великобритания, Австралия, Голландия), «системы машин» (Германия) и «организма» (Япония, Сингапур, Испания). Синтез индивидуализма и группы с внешним и внутренним управлением дает метафоры «плотины» (Голландия), «лестницы» (США, Великобритания, Австралия), «горной тропы» (Япония, Сингапур, Испания) и «баррикады» (Франция). Пересечение индивидуализма и группы с партикуляризмом и универсализмом выражено в метафорах «юридических тормозов эгоизма» (США, Великобритания, Австралия), «гармонии» (Япония,

Сингапур, Гонконг), «социального договора и порядка» (Германия). Наконец, соединение иерархии и равенства с «приписываемым-достижимым статусом» дает «капитализм по заказу», связанный с промышленной политикой государств (Япония, Сингапур, Франция, Испания), или «поле свободной конкуренции» (США, Великобритания, Швеция, Германия).

Социальный порядок индивидуалистических и универсалистских культур базируется на «юридических тормозах эгоизма». Приоритет права в культуре увеличивает объем правовых процессов для принуждения сторон соблюдать договоры и другие обязательства. Так, в пересчете на одного жителя страны в США за 30 лет (1960–1990 гг.) число юристов возросло вдвое и составило 700 тыс., а в 2000 г. достигнет 1 млн. Тогда как в Японии юристов в 23 раза меньше, и именно в эти годы она опередила США в темпах экономического развития. Американское право давно тормозит индивидуальную инициативу и приносит дурную славу правительству США. Получился замкнутый круг: чем чаще индивиды нарушают закон для выражения свободы, тем более сужается петля правовых запретов и усиливается критика правительства и бюрократии за вмешательство в гражданскую жизнь.

Капитализм – игра по строгим правилам. Но в последние десятилетия XX в. англосаксонские страны стремятся навязать парадигму своей культуры всему остальному миру. Наиболее яркий пример этой тенденции – Великобритания. В ней господствует изощренная капиталистическая идеология и риторика, которые не спасают страну от экономического упадка, продолжающегося более 140 лет. В 1990-е гг. страну потряс очередной кризис. Зато Англия вышла вперед по объему болтовни на экономические темы и воплотила в жизнь проклятие Д. Свифта: «Пусть сумасшедшие монахи заговорят тебя до

смерти». Вербальные действия этой страны превышают ее экономические и военные возможности. Государство занято пропагандой очередных экономических доктрин, не замечая их бесплодности. Журналисты и публицисты, политические и прочие комментаторы — это современные монахи, спятившие с ума и превратившиеся в «говорящий класс». Большинство населения предпочитает говорить о модах вместо активной экономической деятельности. В экономико-социологических исследованиях 1990-х гг. Англия квалифицируется как слаборазвитая, ленивая, невежественная, капризная и скучная страна. Разговоры о потреблении здесь преобладают над общественным интересом к производству: «Социальный статус индивида возрастает прямо пропорционально по мере его приближения к группе рафинированных потребителей и понижается по мере приближения к неотесанным производителям» [7, р. 274]. Приоритет потребления над производством привел к тому, что английское общество стало жертвой социальной зависти. Суть британской конкуренции — постоянное сравнение престижных стилей жизни. Ссылка на «невидимую руку» рынка здесь означает опору на специфику британской культуры, а не на стихийно действующий механизм. Только в Голландии, Швеции, Германии и Японии еще сохраняется высокий социальный статус менеджеров, которые видят цель жизни в создании чудес коллективного труда.

Доминирование мотивов социального престижа и товаров престижного потребления в значительной степени объясняется тем, что в Англии власть принадлежит элите с гуманитарным образованием. Ее умение «красиво говорить» нередко дает победу в соперничестве. Протестантская этика полностью разрушена: «В настоящее время уже не существует связи пуританской морали с экономическим развитием, независимо от твердости и последовательности или

сговорчивости и честности индивидов в преследовании интересов. К тому же внутриуправляемые индивиды с неколебимыми моральными убеждениями плохо приспособлены к современному калейдоскопическому миру. Этнос конкурентного капитализма — стремление одних индивидов к угнетению других индивидов — в целом отрицательно влияет на экономический рост» [7, р. 271].

В Англии на протяжении последних 30 лет постоянно растет число финансовых махинаций. Бизнесмены-обманщики сбегают в другие страны, а джентльмены-гуманитарии их покрывают. Рушится правовая система, поскольку судьи и адвокаты не в состоянии вынести бесконечные процессы. Зато увеличивается социальная роль денег как эмпирических данных и чистого товара. Этот феномен включает несколько стереотипов английской культуры:

1. Позитивная оценка денег и негативная оценка конкретных предметов собственности. Каждая ступень в иерархии денег как абстракций тождественна месту на лестнице социального престижа.
2. Квалификация денег как эмпирической данности, к которой можно свести любое производство и его продукты. Деньги — элемент аналитического и атомистического мировоззрения, в котором строгость и истина выражаются в разложении сложных систем на первоэлементы. Этим объясняется высокий социальный престиж профессий бухгалтера, финансиста и экономиста. Они выполняют роль «верховных жрецов» процесса абстрагирования. А политики и государственная администрация просто включают налоговый механизм в убеждение, что при этом занимаются «производством».
3. Приоритет индивида над группой привел к господству бумажного

предпринимательства и небывалому росту популярности профессий дилеров, брокеров, финансовых аналитиков и т.п.

Ориентация на прибыль способствует тому, что на вершине промышленной иерархии находятся бухгалтеры и юристы, а не специалисты в области высоких технологий, которые создают продукты мирового класса. Англия не торопится развивать знание и вкладывать инвестиции в человеческие и технологические ресурсы: «В настоящее время бюрократы из Сити поздравляют друг друга с экономией денег. Однако рынок не является безличным судьей, правящим в Аналитической Вселенной. Рынок — это наше представление о нем и наша реакция на него» [7, р. 280]. Британская модель рынка чисто механистическая. Эксперт выполняет функцию «причины», вызывая следствия посредством дистанционного управления механизмами, которые приводят в движение рациональные индивиды. А государство очаровано идеей: бизнесмены — это «объекты» науки, нити которой известны эзотерической элите государственных чиновников, политиков и экономистов. В британской культуре нет никакого главного принципа, представления, цели и идеи, способной сплотить группы интересов вокруг какого-либо дела, кроме личной пользы индивидов.

Англия не может достичь социального консенсуса — склонить рабочих, менеджеров, правительство, промышленников, учителей и бизнесменов согласиться на минимальные условия развития современной экономики, главная социальная цель которой — развитие людей и технологий. Бытующая в Англии концепция рынка-Левиафана воплощает взгляды философов (Гоббса и Локка), высказанные более трехсот лет назад. Британцы отлично знают недостатки и проблемы своей экономики и рассматривают их с научной точки зрения. Но по-прежнему придерживаются «полити-

ки невмешательства» в хозяйственную деятельность.

Недостатки системы образования сделали Англию наиболее идеологизированной страной. Слова, поза, форма, цифры и законы господствуют над делами, практикой и действительностью. В английской культуре отсутствует постоянная связь идей и действительности. Идеи утратили всякий контакт с конкретикой. Поляризованная структура языковых различий заменила целостную природу действительного мира. Англия попала в сеть идеологии, в которой структура дебатов на социальные темы заменила структуру действительности. Бесконечно обсуждаются неразрешимые проблемы морали, поскольку это дает развлечение и не требует практических усилий. Решение социально-экономических проблем всегда тяжело, требует усилий и потому неинтересно. Зато статус чистой науки непомерно высок. И потому требование «связи науки с жизнью» в Англии выглядит абсурдом. Чем больше ученый заинтересован практическими проблемами, тем ниже его социальный статус. Поэтому инженеры, психологи и социологи находятся на «социальном дне». Талантливые люди сторонятся всяких связей с экономикой, поскольку традиционная английская культура не имеет с ней ничего общего.

Культурные стереотипы повлияли на модель английских социально-политических дебатов: универсализм обязывает стороны рассматривать любой (даже самый пустяковый) предмет спора как самый главный в социально-политическом бытии; анализ предполагает восприятие ценностей как реальных предметов; индивидуализм предписывает квалифицировать ценности (свободы, равенства, справедливости и т.д.) как оружие индивидуальных убеждений; последовательность означает веру в то, что в один и тот же миг можно быть выдающимся и равным одновременно. Бри-

танская поляризация мышления инициирует не только политическое пустословие, но и бесконечные споры среди британских менеджеров.

Из всего перечисленного вытекает специфика британского соотношения экономики и культуры — влияние экономических теорий извращено скрытой культурно-политической динамикой. В свое время Кейнс призывал переосмыслить всю систему экономической мысли: «Идеи экономистов и политических философов влияют на жизнь значительно сильнее, чем обычно об этом думают. Причем влияние одинаково в случае истинности и ложности идей. По сути дела, эти идеи правят миром. Практические люди обычно полагают, что они свободны от любого интеллектуального влияния. На деле они являются рабами того или иного экономиста, давно “почившего в бозе”. Так что властвующие идиоты слышат голоса из потустороннего мира. Действительно, они извлекают свои сумасбродные мысли из заметок академического щелкопера давным-давно прошедших времен».

Голландские социологи не согласны с приведенным положением Кейнса. Сравнительное исследование менеджеров разных стран показало, что истина и ложь содержатся в культурах, а не идеях: «Образование богатства производно от решения дилемм государственной экономики. В современной Англии господствует уже не “мерзкое лицо”, а отвратительная задница капитализма. Менеджеры выгоняют служащих из контор под предлогом “пожарной тревоги”, а затем выбрасывают их личные вещи на улицу. Так происходит увольнение с работы. И потому современные британские экономисты упорно модернизируют мрачное знание. Его новейшей версией является закон Гудхарта: “Если правительство в любой момент времени решит принять любую статистическую связь основанием своей

политики, в то же мгновение эта связь распадается, и как раз с такой ситуацией мы имеем дело в настоящий момент”» [7, p. 298].

СОБАКОВОДЫ, ЛЮБВЕОБИЛЬНОЕ НАЧАЛЬСТВО И ВОНЬ ВЛАСТИ

Германия, Франция и Япония принадлежат к группе стран, в которых почти до середины XX в. существовала авторитарная или тоталитарная власть. Она сильно повлияла на культуру и экономику. Поэтому германская экономическая культура анализируется авторами в контексте перспектив распространения в Европе германской модели капитализма, главные свойства которой — универсализм, синтез и коллективизм. Эта перспектива в 1990-е гг. приобрела реальные очертания, поскольку германский капитализм был союзником стран «реального социализма» в географическом, психологическом и идеологическом смыслах. После краха советской империи Германия резко увеличила инвестиции в экономику стран Восточной Европы. И хотя эта политика обставляется надлежащей риторикой, она есть эквивалент прежнего германского стремления к завоеванию «пространств на Востоке». Для идеологического камуфляжа используется «евразийская» геополитическая концепция, реанимирующая авторитарную власть и централизованную экономику. Эта концепция в современной России приобрела популярность, хотя корни ее восходят к Бисмарку и письмам германских и русских геополитиков начала XX в. Главная цель такой геополитики — воспроизводство доктрины «ограниченного суверенитета» (периода Сталина, Гитлера и Брежнева) в изменившихся условиях.

Нынешние государства Восточной Европы — осколки прежней советской империи — пытаются наследовать германский опыт, поскольку Германия построила демократию после падения то-

талитаризма. Реформированный германский капитализм предлагает «третий путь» властно-управленческому и политическому аппарату стран, которые желают расстаться с коммунизмом, но не хотят потерять никаких привилегий, накопленных при советской власти, и одновременно не готовы к англо-американскому либерализму. Эта ориентация находит отклик и среди населения современной Германии. В 1991 г. большинство немцев (59%) желало поддерживать тесные отношения с СССР. В настоящее время страны Восточной Европы (включая Россию) ведут поиск новых направлений деятельности. Их выбор «учителя-немца» объясняется собственной экономической отсталостью и желанием достичь потенциала развитых европейских стран.

Но может ли Германия выполнить роль учителя и какие уроки для отдельных стран и всего мира вытекают из того, что Германия вошла в «семерку» ведущих держав? Германское «экономическое чудо» объясняется связью индустриализации с национализмом и «догоняющей модернизацией». Это привело к кардинальным различиям экономических культур Англии – США и Германии. Для сравнения авторы предлагают десять параметров: фактор времени, стратегия развития, роль правительства, система образования, специфика экономики, социальная политика, трудовые отношения, философия развития, специфика перехода от феодализма к капитализму, финансирование промышленности.

По этим критериям англо-американская экономическая культура отличается следующими свойствами: ранняя индустриализация; инновации охватывают широкую сферу промышленности и управления; правительство не имеет представления о новых явлениях в сфере бизнеса и пытается задним числом «реформировать» деятельность бизнесменов-менеджеров, которые становятся советниками правительства; система об-

разования дает общее образование с акцентом на точные науки и практику управления; разделение экономики в целом на макро- и микроэкономику; социальная политика следует за инновациями – правительство налагает на бизнес обратно действующие отчисления на социальные нужды; трудовые отношения крайне напряжены, поскольку развивающиеся страны обеспечивают приток дешевой рабочей силы, что уменьшает зарплату автохтонных кадровых рабочих; философия развития сводится к принципам *laissez-faire*, свободы торговли, эмпирического отношения к рыночному спросу, негативного отношения к большим проектам и монопольным производителям; переход от феодализма к капитализму завершен, и потому промышленность базируется на ценностях среднего класса (индивидуализм и личная польза); в финансировании промышленности доминируют индивиды, которые стремятся быстро обогатиться, обладают ограниченным знанием, краткосрочными связями с другими бизнесменами, предпочитают краткосрочные инвестиции и берут риск на себя.

Германская экономическая культура выглядит иначе: запоздалая индустриализация; инновации имеют место только в наиболее важных технологических секторах; правительство знает сильные стороны экономически развитых государств, сотрудничает с частными предпринимателями, облегчает индустриализацию и выполняет конструктивную функцию; доминирует мезоэкономика – динамика отдельных отраслей и секторов промышленности; социальная политика включена в процесс индустриализации – правительство рассматривает расходы на социальные нужды как принцип, без которого оно не может удержаться у власти; трудовые отношения гармоничны, начинаются с низкой, но постоянно растущей зарплатой (по мере приближения и обгона передовых

стран); управляемая конкуренция, протекционизм и телеология (логика целей, уже достигнутых ведущими государствами) способствуют выбору ключевых отраслей промышленности и заимствованию «учителей» из других стран; переход от феодализма к капитализму не закончился и потому промышленность до сих пор базируется на феодальных понятиях «долга» и «взаимности»; долгосрочное институциональное банковское финансирование промышленности для снижения риска, определенность, глубокие знания и близкие связи социальных групп и институтов.

Сравнение позволяет сделать общий вывод: экономическое развитие Германии есть не достижение отдельных лиц (фирм), а результат взаимодействия групп, корпораций, банков, потребителей, снабженцев, профсоюзов и системы образования. Экономика англоязычных стран отличается строгим разделением государственного и частного сектора. Германские институты связаны с европейской правовой традицией согласования государственных и частных интересов. Б. Рассел однажды пошутил: «Даже поведение псов соответствует национальным качествам собаководов». Авторы используют шутку как методологический прием для дистанцирования от германского выбора холистических решений, который не дает возможности установить меру индивидуальной ответственности за любой технологический (и политический) выбор. Немецкая склонность к «системосозиданию» известна давно и всем. В экономике она привела к концентрации Германии на производстве «систем машин» и даже повлияла на язык. Только в немецком языке есть громадное число труднопереводимых терминов для описания всех нюансов обслуживания машин.

И. Берлин выделил типы «лисы» и «ежа» как противоположные стили политического мышления. Лиса внимательно обнюхивает любой предмет, еж

накалывает на себя что попало. Англия и США подобны «лисе» в эмпирическом анализе данных. Германия — это «еж» в попытках эклектического синтеза и стремления познать многие вещи одновременно. Берлин показал также параллель немецкой и русско-советской концепции «свободы для» на основе сравнения с англо-американской «свободой от». «Свобода для» вытекает из идеи государства, гарантирующего свободы для достижения экономических и социальных целей. Но после опыта советской России и нацистской Германии стало ясно: «свобода для» означает поведение, предписанное государством. Действительная свобода невозможна без противодействия диктату государственной власти во всех направлениях, включая экономику: «Лисы эмпирически уверены в том, что свобода состоит в подрыве авторитета государства» [7, р. 192]. Но современная Германия не добилась такой свободы и даже не пытается это сделать. Тем самым перебрасывается еще один мост между постсоветской Россией и Германией.

Сегодня Германия обладает всеми свойствами государства «запоздалой индустриализации», которому неожиданно повезло. Выбор отраслей промышленности, методов и продукции объясняется своекорыстием государства. В результате германская промышленность стала «технологическим эпигоном», копирующим, кодифицирующим, изучающим и улучшающим отрасли промышленности, уже существующие в США и Англии. Для этого требуется квалифицированная высокооплачиваемая рабочая сила. Прибыль и высокая производительность труда позволяют контролировать инфляцию.

Роль банков в такой стратегии иллюстрируется фактом: Deutsch Bank возник в 1870 г. (за год до объединения Германии «железом и кровью») и давал долгосрочные кредиты (с низким процентом) на технологии, которые уже

существовали в Англии и САСШ. Германия заложила основы главного принципа сталинской промышленной политики — «догнать и перегнать» высокоразвитые страны. Стремление сделать «скачок» способствовало хаотической систематизации опыта развитых государств с одновременным стремлением избежать их ошибок. Так в германской (и советской) промышленности и экономике возник феномен «социальной мимикрии». Например, патент — это способ вознаграждения изобретателей. Но охрана патентов замедляет заимствование и распространение новых технологий. Германия (а вслед за ней Япония) ограничила и ликвидировала охрану патентов. Такую ситуацию трудно представить в Англии и США.

Это объясняется рядом факторов германской культуры — двойственным отношением к деньгам, «германской душой», системой образования и отношением к инновациям.

Двойственное отношение (уважение и презрение) к деньгам базируется на культурной традиции германского антисемитизма. Со времен средневековья евреи обвинялись в том, что они посредством финансовых махинаций превращают ни во что тяжкий труд христиан. Этим объясняется германский приоритет производства над потреблением, вплоть до государственного регламентирования часов открытия и закрытия магазинов. Германские менеджеры (вслед за Испанией, в которой антисемитизм тоже силен) выступают за подчинение финансовых средств руководству предприятия и сведение к минимуму финансового капитала. Германские рабочие испытывают наслаждение от самого труда, а не высокого заработка. Сами по себе деньги достойны презрения (этим объясняется нынешнее немецкое «возмещение потерь» евреям, пострадавшим во время второй мировой войны). Ценность денег сводится только к обеспечению дальнейшего труда.

Поэтому длительные инвестиции в исследования и разработки считаются более рентабельными, чем прибыль от оборота денежной массы. А германские инвестиции в инфраструктуру объясняются приоритетом групповой этики.

Германская система непрерывного образования — разновидность социальной мимикрии. Об этом свидетельствует специфика немецкого отношения к повышению квалификации. Почти все немцы на протяжении жизни чему-либо учатся. Но о собственных неудачах никогда не говорят и ненавидят саму идею поражения. Поэтому в Германии господствует социальная апологетика, а не критика. Большинство немцев до сих пор вдохновляется мыслью о приоритете германской культуры во всех направлениях, включая экономику. Германское профессиональное образование подвергает дрессуре разум и руки, а не воспитывает характер. Наука переплетена с определенной технологией или производством. Поэтому немцы отвергают общую теорию управления.

Признак «германской души» — стремление выглядеть лучше, чем ты есть на самом деле. Это — непроницаемая приватная сфера с малодоступным публичным пространством. Авторы приводят характерный факт: голландский банк открыл свой филиал в Германии и применил обязательную процедуру — еженедельное собрание сотрудников для обсуждения всех недостатков и проблем по обслуживанию клиентов и улучшению труда. В германском филиале проведение таких собраний оказалось невозможным. Немцы не признавались ни в каких ошибках. Утверждали, что обсуждение собственных и чужих ошибок повлечет неприятности со стороны начальства и коллег. И просили указаний для их последующего практического применения.

Отсутствие культуры инноваций свидетельствует о том, что Германия — типичное государство с замедленным раз-

витиём экономики и запоздалой промышленной революцией. Немцы не любят рисковать, отрицательно относятся к финансовым спекуляциям, индивидуальным и групповым неудачам. Все это замедляет процесс внедрения инноваций.

С некоторой коррекцией свойства германской экономической культуры существуют в Японии, которая в последние десятилетия XX в. стала лидером в производстве товаров по индивидуальному заказу. После вывода американских войск в Японии уменьшилась преступность, тогда как в «универсалистских» странах она превысила все пределы. Это объясняется различием принципов социального порядка. Каждое общество (социальная группа, производственное предприятие, торговая фирма и т.д.) стоит перед проблемами дифференциации (различия потребностей, целей и задач) и интеграции, которая упорядочивает и придает смысл человеческим действиям. Сложность и изменчивость среды определяют меру дифференциации и интеграции общества и всех его элементов.

Образ западного порядка — машина и лестница, японского — организм и горная тропа. Гармония отдельных случаев (исключений из правил) — главный принцип японского социального порядка. Он кардинально отличается от западного принципа «золотой середины», который является применением западного объективизма к любым субъектам, сферам и ситуациям. В Японии существует «множественная гармония» человеческих чувств, реакций, динамики, эстетики и связей. Люди как элементы групп и ситуаций меняют порядок, уклад и конфигурацию до тех пор, пока не достигнут идеала. Это выражается в привязанности японских менеджеров к групповым церемониям (гимнастика, поклоны, любезности и пр.).

В западной культуре целостный и частичный подходы противоположны, поскольку в них выражается приоритет

целого над частью или наоборот. Выбор целого означает аналитическую и конфликтную позицию, так как идеал целого рассматривается как независимый от элементов. Глубинное понимание целого (восприятие всех частей как элементов, упорядоченных целым) характерно только для некоторых философских систем Запада, но полностью отсутствует в повседневном обиходе и управлении. Совсем иначе обстоит дело в Японии. Для нее характерны: релятивизм и дискуссионность истины; поверхностная логика; отсутствие сильной интеллектуальной традиции; приоритет господства и подчинения; одобрение неморального поведения представителей власти. Все эти явления причинно-следственно связаны. В большинстве цивилизаций с развитыми религиозно-философскими системами истина стоит выше социально-политических целей. В синтоизме и буддизме это убеждение отсутствует. Японцы стирают идеи в порошок. В японском сознании сосуществуют взаимно противоположные идеи. На этой основе культивируется чудовищный антиинтеллектуализм⁴.

В Германии, США и Сингапуре статус начальника базируется на высоком качестве его труда. В Японии главенствует власть. Пренебрежительное отношение к человеку выражается в повседневной поговорке: «У него нет никакого влияния и власти».

Западные общества культивируют объективность и безличное знание. Япония культивирует множество точек зрения, а знание считается личным и дискретным. До контактов с европейцами в

⁴ Например, недавно проведено исследование, в ходе которого японским студентам предложили сделать выбор между коммунизмом, демократическим социализмом, либерализмом, гуманизмом, прагматизмом, экзистенциализмом, национализмом, гедонизмом и эмпиризмом. Больше половины студентов выбрало противоположные идеологии, а один студент выбрал все.

японском языке не было слова «объективность». Западная логика изобретений связана с индуктивным мышлением, а логика реконструкции — с дедуктивной комбинацией уже известного знания и технологических решений. На Западе существуют определенные стандарты качества и выбор ценностей, подчеркивается значение условий, целей и задач, соперничества и механической бюрократии. Для Японии характерны безошибочность технологических решений, комбинация ценностей, совершенствование связей, конкурентное сотрудничество и органические формы общности.

Японские и американские представления о времени и связанные с ними способы синхронизации существенно различаются. Япония занята долгосрочным планированием, тогда как США по этому критерию находятся на 18-м месте. Образы времени связаны с психологией краткосрочного и долгосрочного мышления, порождая разные образы будущего. На Западе будущее рассматривается как более или менее отдаленное, и потому к нему не относятся всерьез. Большинство людей, включая менеджеров, занимается тем, что приносит пользу в данный момент. В Японии к будущему относятся серьезно, поскольку оно рассматривается как уже существующая форма посылок, планов, проектов, технологий и ожиданий, которая связана с прошлым и настоящим в «вечном теперь». Такое представление вытекает из биологических ритмов — чередований дня и ночи, времен года, человеческой жизни и природной среды. Государственные институты господствуют над отдельным человеком, а главной метафорой является цивилизация «леса».

Отношение к знанию переплетено с представлением о будущем времени. Японские учителя выполняют важную социальную роль в циркуляции знания, поэтому получают зарплату на уровне высших слоев среднего класса. В США социальный статус и зарплата учителя

значительно ниже, что объясняется рядом причин: большинство учителей относится к бюджетной сфере государства, и потому их зарплата трактуется как аванс за то, что произведут ученики в будущем; поскольку учителя оплачиваются из государственного кармана, они стоят на стороне государства и потому представляют лишнюю обузу для частного сектора; благородные порывы учителей наталкиваются на угнетающую силу рынка (например, если 25% населения пожелает стать учителями по социальным мотивам, их зарплата упадет пропорционально количеству «учительского товара»).

Отношение к времени выражено в стратегиях «напора» и «тяги». Первая характерна для США, начинается с настоящего момента, состоит в создании плана, в котором завершение одной фазы становится началом очередной. Если процесс протекает без нарушений, конечный продукт появляется при помощи «толкачей-погонял», которые ускоряют темп труда. Стратегия «тяги» состоит в договоре с поставщиками о поставке определенного товара с определенными свойствами и качеством в определенный срок. Потребность клиента на данный товар в определенное время позволяет осуществлять предварительный расчет с учетом будущего товара, предвидеть расходы и синхронизировать процессы и элементы, которые ведут к завершению цикла.

Первая стратегия менее эластична по сравнению со второй, если даже соблюдаются условия договора. Линейные и последовательные формы американского мышления отражают не только ментальность, но и географию США. Анализируя цикл «исследования — разработки — планирование — производство-товар», авторы приводят показательный пример: при производстве автомобильных моторов (200 этапов) американские фирмы тратят на 60%, а при монтаже автомобилей и грузовиков (1000 этапов) на

80–100% больше рабочего времени по сравнению с японскими фирмами.

Планирование отражает указанные различия. На Западе планы составляются на 2–3 года, поскольку не принято рассчитывать дальше. Японцы разрабатывают проекты на 10–20 лет вперед (с высокой вероятностью положительных результатов) и мыслят в категориях технологических гибридов разных отраслей промышленности: «Технологический гибрид — это связь одной или нескольких технологий без существенных изменений свойств каждой из них» [7, р. 137]. На Западе давно толкуют о междисциплинарности, но ни одна фирма не собирается предоставлять другим свои промышленные секреты. Поэтому в западной экономике нет междисциплинарных связей и институтов.

Важные различия существуют в сферах координации и иерархии. Япония — более иерархичное общество по сравнению с американским, но это не тормозит ее достижений. Время, синхронность и иерархия взаимосвязаны. Западная мудрость гласит: чем более сложен труд и чем более дифференцированное знание требуется для решения проблемы, тем менее менеджер знает все ответы и тем больше потребность в демократических консультациях. Индивидуалистические общества придают большое значение индивидуальной смелости, принятию решений и ответственности менеджера. Он выступает как причина будущего, власти, инициативы, преданности делу и стратегии. Спускает живительную цепь указаний по звеньям иерархии. Но по мере усложнения задач монополия на знание становится невозможной. На Западе ответственность подчиненного уменьшается пропорционально росту ответственности шефа. Поэтому иерархия порождает падение личной ответственности подчиненных. Чтобы изменить положение в такой системе управления, канадский профессор Ж. Эллиот предложил поставить зарплату и статус в зави-

симость от времени работы без контроля и надзора. Иерархия стимулирует потоки информации лишь в том случае, если сама наследует структуру информации: на вершине находятся общие законы, философия и главные цели, внизу — конкретные данные и непосредственный опыт. А творческий слой менеджеров находится на средних уровнях управления, выполняя роль источника новых и перспективных концепций.

Но, несмотря на это предложение, западная «цепь указаний» и противостоит японской «шкатулке». В Японии управление осуществляется от среднего уровня к верхнему и нижним. Кредо такой системы сформулировал японский менеджер из отдела исследований и разработок концерна «Хонда»: «Идеи возникают тогда, когда людей прижимают к стенке до границ выносливости» [7, р. 146]. Например, правительственные агентства Японии уже описали проект индустриального общества XXI в. и показали пользу технологических гибридов. В Японии вершина иерархии не отвечает за выбор определенной стратегии. Ответственность лежит на тех, кто занимается интерпретацией общих указаний. По американским стандартам японцы отличаются верноподданностью, поскольку способ высказывания свидетельствует о социальном статусе индивида. Японцы не задают вопросов и не критикуют вышестоящих лиц. Но добиваются успеха в сферах высоких технологий.

Это объясняется спецификой японского управления. Руководители и подчиненные связаны сильными эмоциональными обязанностями. Подчиненные располагают на доверие и любовь руководителей. Система управления аналогична связи старшего и младшего брата. Эта любовь относится не только к братьям, а ко всем родственным (но не эротическим) чувствам. Она предполагает постоянное нарушение установленных конвенций для обоюдной личной заботы. Японцы отвергают различие

Gemeinschaft и Gesellschaft, введенное Ф.Теннисом и образующее краеугольный камень западной социологии. Японский социолог М. Марияма предложил термин Aidaschaft для описания японской ориентации не столько на труд и семью, сколько на человеческие связи, которые развивают людей, а не наоборот. Японцы полагают, что рабочие и должностные отношения должны обладать чувственным и семейным характером. Служебное продвижение означает не бегство от бывших подчиненных на вершину, а окружение их еще большей заботой. Японцы убеждены, что пожилой человек совершил в жизни больше ошибок и потому может советовать молодежи, как их избежать. Это налагает отпечаток на разрешение конфликтов. Подчиненные располагают на снисходительность начальника взамен за уважение и моральную зависимость от него. Речь идет об особом расчете. Например, чем более волнующим является рассказ контрагента о причинах невыполнения обязанностей, тем легче японские менеджеры забывают о контрактах. В итоге проигрывает «человек с острыми зубами и когтями». Выигрывает тот, у кого больше обязанностей на основе накопленных связей. Чем выше поднимаешься по служебной лестнице, тем больше обязан заботиться о других.

Французские менеджеры тоже отличаются от американских. Франция давно претендует на исключительность. Действительно, история этой страны богата восстаниями и революциями во имя равенства, братства и свободы. Однако французская демократия — самая иерархизированная и наименее эгалитарная в Западной Европе. Здесь вера в личную свободу переплелась с культом вождей, которые не раз погружали страну в хаос и приводили к катастрофам. В итоге для экономической культуры Франции характерен крайний партикуляризм и централизация. Любая официальная структура скрывает сеть

неформальных связей, которые используются в любом случае. На первом месте стоит искусство манипуляции, которое не считается недостойным и несправедливым, поскольку приспособливает принципы к нуждам людей. Сеть законов и инструкций укрепляет власть людей, которые знают неформальные правила поведения и используют их с целью извлечения пользы для себя, друзей и некоторых договоров. Универсальные принципы и правила не соблюдаются. Язык отличается холизмом и позволяет выражаться выпендриво, цветисто и помпезно. Социология — исследование человека в социальном контексте — развита лучше психологии. Пользуются популярностью смутные и неясные, но импонирующие философские системы (Монтескье, Руссо, Бергсона и т.п.). Власти приписывается главная роль, поскольку она служит средством распространения культуры, а не является целью сама по себе.

Метафора «баррикады» фиксирует специфику французского управления. В ней выражается связь коллективизма с внутренней управляемостью индивидов. Государственный аппарат сохраняет старые и строит новые «баррикады» между классами и группами. Социальные конфликты позволяют сохранить свободу, а равенство и братство существуют внутри групп. В управлении культивируется назначение, а не личный успех. Прошлое считается важнее настоящего и будущего, а социальный статус индивида зависит от происхождения. «Благодаря этим свойствам французской культуры централизованное и дирижистское (это слово означает руководство экономикой) правительство блестяще использует индивидуальные и общепризнанные успехи для достижения целей государства» [7, р. 307].

Революции не изменили эту систему ценностей, «пожрав своих детей» и сведя на нет изменения, ради которых они начинались. Зато революции снабдили французскую культуру необычной свя-

зью групповой ориентации индивидов с индивидуальной совестью как источником власти: «Миф революции гласит: люди связаны спонтанным, синхронным и общим сознанием своей правоты. И это соответствует действительности, поскольку политические элиты Франции постоянно отказываются удовлетворять потребности граждан. Поэтому солидарность — главная ценность французов» [7, р. 309]. Во Франции произошла первая буржуазная революция, которая предшествовала пролетарским революциям в России и Китае. Революция осуществлялась во имя разума и обеспечила высокий социальный престиж профессий инженера, ученого, юриста, государственного чиновника и врача. Не менее высока роль системы образования, необходимого для выполнения данных профессий. По сравнению с ними бизнес уважением не пользуется. Однако шесть лет французской революции принесли меньше жертв, нежели одна неделя Парижской коммуны. После нее закончились крахом все попытки децентрализации государства. Их агония посеяла глубокую вражду «правых» и «левых», которая ощутима до сих пор.

Во Франции высок престиж интеллектуалов и писателей, которые пользуются идеями как средствами преобразования действительности. Но воздействие идей ограничено сферой моральных принципов. А поскольку согласие в ней недостижимо, каждая сторона конфликта неколебимо убеждена в своей правоте. Это затрудняет консенсус. Интеллектуал (в отличие от ученого) ставит неразрешимые морально-политические проблемы. Они еще более пробуждают страсти и усиливают раскол общества. Сама способность мыслить и понимать в трудных обстоятельствах вызывает глубокое уважение французов, которые презирают ясную, определенную и строгую философию. Высшая цель интеллектуала — созерцать человеческие конфликты и трагедии, сохраняя способность

рационального мышления и формулировать однозначные выводы.

Культуры различаются отношением к конфликтам и умением их решать. Постоянные конфликты социальных групп и балансирование на грани социального взрыва — норма политической жизни Франции. Любые переговоры о консенсусе ведутся в этой атмосфере. Стил управления формируется под влиянием указанных политических и интеллектуальных тенденций. Ж.-П. Сартр однажды заметил: «Мы никогда не были так свободны, как при нацистской оккупации». Действительно, большинство французов оказалось коллаборантами — добровольно или подневольно сотрудничало с нацистами. И потому идейное противостояние любой социальной ситуации всегда оправданно.

Для аргументации такого вывода авторы используют идеи К. Леви-Стросса и Ж. Дерриды: бинарные оппозиции — основа культуры; конфликт выражает суть отношения языка и действительности. Если конфликт — основа культуры, то любое совершенствование управления в одной и той же степени ведет к Освенциму и к развитию индивида. Поэтому во Франции нет никаких общих целей менеджеров и управляемых коллективов (социальных групп). Само согласие с целями любого управления есть продукт манипуляции. М. Крозье показал, что французские структуры власти (исполнительной, законодательной, судебной) взаимно свергают друга друга. Климат борьбы культивирует такое использование информации, которое обслуживает интересы власти, а не рабочих и общества в целом. Поэтому Франция развивает преимущественно исследования в области социальных институтов, социальной психологии, социологии и стратегического анализа. На основе множества революций Франция первой зафиксировала феномен нерепроформируемости социально-политических систем. На этом основании возмож-

но сравнение экономической культуры Франции и других стран.

Исходный пункт такого сравнения — конфликт инструментального и социополитического образа организационно-управленческих структур. Американцы считают фирму средством достижения экономических (промышленных, торговых и т.д.) целей. Французы — способом обеспечения членов фирмы социально-политической властью. Фирма позволяет обрести социальное влияние и авторитет. Эти представления отражают противоположные культурные стереотипы. США, Великобритания, Канада — аналитические культуры, ориентированные на выдающихся индивидов. Они приспособливают людей к задачам, квалификации к ролям, менеджеров к целям, успехи к наградам, заслуги к служебной карьере. Профессиональный труд — источник авторитета менеджера. Вне сферы труда менеджеры не обладают властью. Во Франции, Италии и Японии критерии производительного управленческого труда крайне размыты и абстрактны. Профессиональная карьера зависит от возраста, образования, социальной принадлежности, пола, системы неформальных связей и — в последнюю очередь — от профессиональной квалификации. Фирма — это центр социально-политической власти. Она занята не столько решением профессиональных задач, сколько распространением своего влияния и авторитета во всех направлениях. Социальный статус таких центров определяется правительством по политическим причинам.

Например, французское правительство придает большое значение развитию железнодорожного, автомобильного транспорта и другим средствам коммуникации (от телефонов до компьютерных систем), поскольку это позволяет Франции устоять в конкуренции с другими европейскими странами. Тем самым государство превратилось в узел стратегических коммуникаций. Рациональный

расчет в промышленной политике сближает Францию с Японией, хотя его истоки восходят к истории Франции XVII в.⁵ Современная промышленная политика акцентирует значение профессиональной квалификации для извлечения прибыли в секторах, которые требуют большого вклада знания. Ставка на них делается в предположении, что они повысят прибыль для повышения общего уровня знаний в стране. Такой стиль мышления включает все свойства «всеобщей воли» Руссо. Но теперь она навязывается сверху дирижистским правительством, которому поют осанну французы. Только во Франции проект дешевого коммунального здания может помпезно называться «Антигона» и напоминать строения периода Римской империи.

С точки зрения эффективности промышленная политика Франции не выдерживает сравнения с политикой Японии. По мировым стандартам французские фирмы невелики, а промышленный сектор постоянно проигрывает рыночную борьбу. Правительственная защита электроники и производства автомобилей от японской конкуренции привела к тому, что французские производители главенствуют на национальном рынке, но постоянно теряют позиции на европейском и мировом рынках. Французский протекционизм полагает, что автохтонные фирмы используют отечественное экономическое пространство для достижения мирового уровня. На деле ситуация выглядит иначе: «Под-

⁵ «Основанием такой политики является кольберизм — направление по имени Ж.-Б. Кольбера, талантливое министра торговли и финансов при Людовике XIV. Кольбер — символ меркантилизма. Главный элемент такой государственной политики — международная торговля под эгидой государства. Теория меркантилизма гласит: приоритет экспорта над импортом увеличивает международную силу государства. Кольбер говорил: «Торговые компании — это оружие короля, а французские товары — его арсенал» [7, р. 318].

держка “насыщенных” знанием товаров рациональна со всех точек зрения, поскольку они дают большую прибыль. Но на практике все учесть невозможно. Даже блестяще образованные властвующие элиты не понимают изменений, которые произошли после того, как они заняли свои посты и должности. Действительность хаотична. Силы фирм меняются и подвержены действию случая. Традиция англо-американского эмпиризма имеет свои хорошие стороны, поскольку предоставляет фирмам свободу использования своих возможностей и не занимается планированием на государственном уровне» [7, р. 319].

У французских бизнесменов-менеджеров нет такого авторитета, как у представителей ранее перечисленных профессий. Поэтому французское правительство (особенно социалисты) держит своих бизнесменов «в черном теле». Именно бизнесмены поддержали французских либералов в 1940-е гг., когда Франция оказалась под германской пятой. С того времени граждане Франции не доверяют ни бизнесменам-менеджерам, ни либералам. Так что эффективная промышленная политика Франции представляет задачу со многими неизвестными.

Зато среди французских менеджеров сильно развита тяга к власти. Об этом свидетельствует проверка гипотезы о различии инструментального и социополитического образа фирмы. Исследованием были охвачены менеджеры США, стран Северо-Западной Европы, Франции и Италии. Приведем только три вопроса: «Согласны ли вы, что главное свойство менеджера — детальные ответы на все вопросы подчиненных, связанные с характером труда?» Распределение положительных ответов (в % к массе опрошенных) выглядит следующим образом: Италия — 66, Франция — 53, Германия — 46, Бельгия — 44, Швейцария — 38, Великобритания — 27, Дания — 23, США — 18, Швеция — 10. «Согласны ли вы, что главный мотив деятельности менеджера —

власть, а не реализация профессиональных целей?» Положительные ответы в процентном отношении выглядят так: Италия — 63, Франция — 56, Швейцария — 51, Швеция — 42, США — 36, Великобритания — 32, Германия — 29, Голландия — 26, Дания — 25. «Согласны ли вы, что на основе профессионального труда менеджер играет важную политическую роль в обществе?» Положительные ответы гласят: Франция — 76%, Италия — 74%, Швейцария — 65%, Швеция — 54%, США — 52%, Германия — 47%, Голландия — 45%, Великобритания — 40%, Дания — 32% [7, р. 320–321].

В дополнительном исследовании первый вопрос был поставлен менеджерам Японии, Индонезии, Франции и Италии, Швеции и США. Положительные ответы распределились так: 75, 63, 59, 16%. Сходство Японии, Франции и Италии состоит в том, что в этих странах подчиненные не смеют задавать вопросы, если начальник не может на них ответить. Распространенность убеждения «Начальству виднее» прямо пропорциональна степени безгласия подчиненных и невежества начальства. В такой системе любой начальник испускает «сияние (или вонь) власти» во всех направлениях даже тогда, когда не выполняет свои прямые задачи и выходит за рамки компетенции. Власть становится «постоянно действующим фактором» и приписывается членам отдельной группы. По этой причине японские и франко-итальянские менеджеры открыто стремятся к власти, отождествляя подчиненных с орудиями труда, бизнес с политикой. В отличие от коллег из США и стран Северо-Западной Европы японские и франко-итальянские менеджеры считают себя прежде всего важными спицами в «государственной телеге», а не профессионалами-исполнителями конкретных задач. Помимо того французские менеджеры считают властные ресурсы ограниченными (т.е. власти им всегда мало). Американцы и представи-

тели стран Северо-Западной Европы полагают, что фирма улучшает эффективность путем договора членов о совершенствовании общих ресурсов. Французы соперничают за власть над ними. Американцы реализуют власть через сотрудников, французы и итальянцы властвуют над сотрудниками. Это порождает ряд следствий в иерархической системе власти. Французы отрицательно относятся к американской идее «развития фирмы» как роста общих ресурсов власти, толкуя «развитие фирмы» как рост власти и знания одних групп за счет других. В итоге «общие ресурсы» выражают интересы элит и фракций.

В американской культуре фирма развивается, поскольку: индивидуальное развитие соответствует общим ресурсам; решение проблем и устранение сбоев коммуникации улучшает взаимопонимание индивидов; общая цель является следствием искренности, открытости и взаимного доверия индивидов; истина, любовь и доверие полагаются главными идеями, вокруг которых сотрудники объединяются ради оптимального использования властных ресурсов; существует преданность сотрудников фирме, которые вступают в нее добровольно. Во французской культуре фирма не развивается, поскольку: индивидуальное развитие не совпадает с целями фирмы; проблемы и ошибки коммуникации отражают социополитические конфликты; искренность индивидов тождественна общему убеждению в социальной почве индивидуальных конфликтов; «истина, любовь и доверие» рассматриваются как дымовая завеса для маскировки целей автократии, которая манипулирует сотрудниками; фирма — это хаотическая совокупность взаимно и постоянно конфликтующих и свергающих друг друга групп интересов.

Американцы квалифицируют французский подход к фирме как иррациональный, циничный, конфликтный, теоретичный и отягченный политическим про-

шлым. Французы считают американский подход иррациональным, наивным, идеалистическим, психологическим, аисторическим, поверхностным, идеологическим «ложным сознанием». На этой основе культивируется взаимное непонимание.

Французы считают фирму «системой рациональной власти». Но под маской «рациональности» скрывается иерархичная французская культура, которая сформирована харизмой Жанны д'Арк, Генриха IV, Людовика XIV, Наполеона I, маршала Пэтэна и де Голля. Культ вождей частично объясняется комбинацией общих свойств французской культуры. Восстания и революции возникают в результате тотальных кризисов, выход из которых под силу только великим вождям. Повстанческо-революционная культура — продукт непримимых социальных конфликтов. Она нуждается в вождях, разрубающих все «гордые узлы» и объединяющих противоборствующие силы. Если власть становится основанием культуры, социальная роль вождей непомерно увеличивается, включая их недостатки.

Например, для решения Алжирского кризиса де Голль получил право оздоровить ситуацию путем создания новой Республики, сконцентрированной вокруг его личности. Людовик XIV сказал: «Государство — это я». Де Голль тоже «приватизировал» государство. Культ вождей популярен среди населения страны, несмотря на «манию величия» вождей: «Французы только и мечтают, чтобы один человек их объединил, усмирил, привел к согласию, сохранил от упадка, гарантировал благосостояние, навязал право и порядок и создал мост между серой действительностью и мечтой о силе государства» [7, р. 322].

Для американцев фирма есть простой организатор конкурса, в котором участвуют все менеджеры с одинаковым шансом на успех. Французы считают фирму иерархической системой должностей в целях «рационального изменения

мира». Американские менеджеры полагают «личные стремления» главной причиной успеха. Французы связывают успех с «мнением влиятельного человека», занимающего высокое место в иерархии. Справедливая организация конкурса (по американским стандартам) ведет к победе людей с наиболее сильными личными стремлениями связать интересы фирмы с интересами клиентов. При несправедливой организации конкурса индивидуальные успехи и личное стремление занять руководящее место не получают должной оценки. В результате страдают интересы фирмы и клиентов одновременно. Французы считают структуру фирмы как иерархии власти оружием, которое пускают в ход обладатели руководящих постов. Такие действия вершины поддерживаются подчиненными. Одновременно лидеры считают подчиненных слугами, связывая панибратство с чувством превосходства. Например, выпускник Высшей политехнической школы должен доказать профессиональным трудом, что он прекрасный инженер. На деле ситуация выглядит иначе: «Если кто-то является французским инженером, отсюда не вытекает его умение починить машину. Инженер-выпускник Высшей нормальной школы — это признак социального статуса, политических взглядов, чувства профессиональной самооценки и национальной гордости».

Короче говоря, власть во французских фирмах принадлежит элитам. Одни и те же люди (президенты фирм) являются членами разных комиссий, управлений, советов и т.п. Они держатся друг за друга, как «вошь за шубу», препятствуя переходу фирм в другие руки. Принятие решений не связано с голосованием, поскольку это считается недоверием к президенту. Такое положение вещей мешает эффективному управлению. Франция занимает 19-е место (в группе 24 развитых стран) с точки зрения передачи прав подчиненным. А нежелание французских менеджеров

делиться информацией с сотрудниками стало «притчей во языцех».

Социологические исследования подтвердили приведенные констатации. Менеджерам были поставлены вопросы: «Согласны ли вы, что главный аргумент в пользу иерархической структуры состоит в том, что каждый знает, кто кому подчиняется?» Положительные ответы (в %): Италия — 50, Франция — 45, Великобритания — 38, Голландия — 38, Бельгия — 36, Швеция — 26, Швейцария — 24, Германия — 24, США — 18. «Согласны ли вы, что в фирмах имеет место кризис власти?» Положительные ответы (в %): Италия — 69, Франция — 64, Бельгия — 64, Швеция — 46, Великобритания — 44, Дания — 40, Голландия — 38, Швейцария — 29, Германия — 26, США — 22. «Согласны ли вы, что фирма не должна принимать структуру, при которой у подчиненных есть два непосредственных начальника?» Положительные ответы (в %): Бельгия — 84, Франция — 83, Италия — 81, Германия — 79, Швейцария — 76, Великобритания — 74, Голландия — 60, Швеция — 54, США — 54.

Итак, для французских и итальянских менеджеров знание, кто кому подчиняется (и кто кем управляет) намного важнее, чем для американцев, немцев и швейцарцев. 64% французских и только 22% американских менеджеров говорят о «кризисе власти» в фирмах. «Матричная» организация (при которой один руководитель отвечает за определенную часть, а другой — за проект в целом) создает больше трудностей бельгийцам, французам и итальянцам, чем шведам и американцам. Иначе говоря, разделение власти не представляет угрозы для фирм как «способа организации конкурсов», зато несет большую опасность для фирм как «систем рациональной власти». Французы считают власть важнее реализации целей, американцы — наоборот.

Еще одна проблема связана с конфликтом личных и безличных отношений. Французы эмоциональнее американцев

и жителей Северо-Западной Европы и потому больше «живут страстями», а не разумом. Французский бизнес-ланч длится полтора часа — в два раза больше американского. При этом заключаются сделки, как будто вино и еда стимулируют мысль, а не восстанавливают силы. Иерархический характер французских фирм укрепляет личные связи руководителей и подчиненных. Французы — это «европейские японцы», поскольку считают группу семьей, а не средством действия. Положительное следствие стабильной власти состоит в том, что начальство находится в безопасности и потому заботится о подчиненных. А подчиненные не стремятся занять место начальника путем победы в конкурсе.

Американская безличность отношений вытекает из убеждений: миром правят универсальные законы и объективные факты; лучший способ поиска эффективного управления — безразличие к конкурирующим соперникам. Желания не меняют фактов. Исключение страстей и эмоций улучшает управление. Бесстрастность характерна для человеческих отношений, ценностей и сфер деятельности. Американский «босс» становится рядовым в паркинге, баре, буфете и очереди. Его авторитет ограничен решением конкретных задач и ответственностью за сотрудников в сфере, определенной условиями найма. Французский «шеф» помогает решать вопросы быта и отвечает за подчиненного и его семью⁶.

⁶ Антрополог Э. Холл приводит высказывание директора провинциальной французской фирмы: «Я отвечаю за счастье подчиненных. Я нуждаюсь в хороших рабочих и рациональной прибыли, но это лишь средства. Я знаю всех и постоянно бываю у них дома для сохранения дружеских отношений. Когда продажа товаров упала, а запасы кончались, я подумал: “Значит, моим людям придется работать 32 часа в неделю вместо 40. Поэтому Роберт не закончит до зимы строительство дома. Жаклин живет в 18 километрах от фирмы, не сможет приезжать к пяти часам утра на работу на автомобиле, ей придется доби-

Об этом свидетельствуют ответы американских и французских менеджеров на вопрос: должен ли менеджер для сохранения авторитета держать дистанцию в отношении подчиненных? Положительный ответ дали 50% американцев и только 28% французов. Поэтому обвинение французов в «авторитарности» (потере контакта с подчиненными) ошибочно. Французские менеджеры поддерживают хорошие отношения со своими служебными «детьми» без потери авторитета. Американцы считают необходимым держать дистанцию, поскольку конкурс состоит в служебном продвижении без потери прежней должности.

КАПИТАЛИЗМ ПРОТИВ КАПИТАЛИЗМА

Для дистанцирования от идеологии и практики англо-американского индивидуализма и российско-советского коллективизма авторы проводят различие между этатизмом и ценностно-ориентированным обществом. Этатизм полагает нормой традиционные и новые формы правительственного руководства экономикой. Ценностно-ориентированное общество базируется на ином принципе: предприятия, отрасли и экономика в целом действуют сообща без государств и правительств для достижения социальных целей. На рубеже XX—XXI вв. предпочтительность второго пути

рваться на велосипеде в утренние заморозки. У Мориса не хватает денег на учебу сына-студента в Париже”. Вслед за этим я схватил образцы товаров и помчался в Париж, чтобы сразаться как лев за клиентов. Чтобы Роберт заработал на дом, Жаклин — на бензин для “Рено”, Морис — на учебу сына. Я вернулся с множеством заказов и был доволен результатами. То были самые счастливые годы моей жизни». Но есть и другая сторона медали. Затем тот же директор попал в рационализированную и бюрократизированную парижскую фирму, в которой выполнял норму и считал доходы. И сразу забыл о своих коллегах из провинции, даже не навестил их ни разу [7, р. 325].

социального развития все более очевидна. В последние десятилетия XX в. возник коммуитаризм — новое направление социально-экономической и политической мысли, объединяющее противников социализма и англо-американского капитализма [1, с. 258–333].

Коммуитаризм отвергает претензии социальных наук (прежде всего экономики) на ценностную нейтральность и базируется на строго определенной (положительной или отрицательной) оценке всех свойств культуры. Без оценок культура теряет смысл, цель и направление, а экономика приобретает главную роль в обществе. Однако до сих пор экономика является посредником в удовлетворении гнусных человеческих страстей и пороков (производство и продажа оружия, грязных экологических и политических технологий, алкоголя, наркотиков, табака, порнографии, фильмов насилия и ужаса и т.п.). Ни одно государство мира не устранило этих явлений и стимулирует их культивирование. Следовательно, сам институт государственности все более теряет смысл. Ценностно-ориентированное общество предполагает принятие экономических и политических решений на аксиологической основе с одновременным пересмотром экономических и технико-технологических перспектив развития общества. Специфика коммуитаристского подхода к обсуждению этой кардинальной проблемы вытекает из экономико-социологического описания конфликтов современного капитализма с учетом множества его экономических культур. Авторы подчеркивают значение тех свойств капитализма, которые противостоят англо-американской и германской версиям.

Французы тонко чувствуют конфликты англо-американского капитализма и готовы к конфронтации с ним. Они первыми зафиксировали скрытую войну между разновидностями капитализма. В орбиту этой войны все более вовлекаются страны бывшего «социалисти-

ческого лагеря». Французский экономист и социолог М. Альбер издал книгу «Капитализм против капитализма» (она вышла в сентябре 1991 г. и стала бестселлером во Франции). В книге содержится очерк конфликтов, определяющих перспективу развертывания скрытой войны. В определенной мере он перекликается с результатами конкретно-социологического исследования голландских ученых. Поэтому результаты книги М. Альбера авторы используют в заключительной главе своего исследования.

В отличие от Ф. Фукуямы и прочих либералов, М. Альбер рассматривает распад СССР не как «конец истории», а как эмпирический факт поражения русско-советской версии социализма. Но отсюда не следует, что капитализм одержал победу: «Капитализм не может считаться победителем, поскольку у него еще не было достойных соперников. Победоносный синдром капитализма все более опасен и угрожает будущему. На наших глазах начинается гражданская война между разными капиталистическими странами. Она напоминает войну с религиозными ересями, но является еще более жестокой, поскольку ведется скрыто. Главными противниками выступают неоамериканский капитализм англоязычных стран и «рейнский капитализм» Германии. Япония пошла по пути «рейнского капитализма» из-за принадлежности к азиатской культуре. «Рейнский капитализм» отличается коллективным и долгосрочным мышлением, технологическим этосом и стремится повлиять на других высокой производительностью труда. Англо-американский капитализм действует путем соблазна и хитрости. Вспыхнула бескровная, но крайне жестокая война, в которой немецкий капитализм побеждает. Франция и остальные страны Европейского Союза обязаны вступить с ним в схватку, если они заботятся о будущем своих детей, стариков и бедняков» [цит. по: 7, р. 326].

Капитализм на протяжении последней трети XX в. одержал трехкратную победу: укрепился в период Рейгана и Тэтчер, способствовал краху «социалистического лагеря» и победил в Персидском заливе. Но в настоящее время происходит раскол капиталистических стран по их отношению к нижеследующим вопросам.

Нужно ли поддерживать иммиграцию рабочей силы в свою страну? США и Великобритания отвечают на вопрос положительно, допускают иностранных рабочих для давления на рыночную цену и контроля собственной рабочей силы. Германия и Япония поддерживают автохтонную рабочую силу, считая рост ее благосостояния источником развития экономики. Во Франции есть группы меньшинств, подрывающих существующий порядок. Поэтому Франция стоит перед выбором одного из указанных направлений политики.

Причины бедности. Неоамериканский капитализм считает бедность следствием лени (неблагоприятного стечения обстоятельств) самих бедняков и не собирается изменять социальную политику. Германский капитализм рассматривает бедность как результат реструктуризации экономики, которая наносит вред рабочим устаревших отраслей промышленности. Поэтому государство стремится улучшить положение малоимущих классов и групп путем предоставления им материальной и образовательной помощи.

Способствуют ли расходы на социальную сферу развитию экономики? Неоамериканский «welfare» вредит промышленности, стимулирует лень и безответственность индивидов. Германия считает социальную опеку стимулом преодоления диспропорций экономического роста и потому ни одна организованная группа не сопротивляется прогрессу экономики.

Уровень зарплаты. США и Англия считают высокую зарплату на высоких

постах главным стимулом производительности труда. Со времени консервативной революции Тэтчер и Рейгана рост диспропорций в зарплате считается признаком прогресса. Франция использует опыт англоязычных стран. Германия, Австрия, Швейцария, Скандинавия, Япония ограничивают диспропорции в зарплате за счет внеэкономических стимулов.

Должна ли налоговая система стимулировать рост долгов или сбережений? США и Англия — общества «кузнечиков-налетчиков»: граждане прыгают за прибылью и моментально выигрывают или проигрывают. Поэтому налоговая политика отдает приоритет задолженности. Чем больше индивид берет займы, тем лучше относится к нему фискальная система. Немцы и японцы — «трудолюбивые муравьи», здесь налоговая политика ставит бережливость на первое место. Германия и Япония экономят в два раза больше Британии и США, положение которых ухудшается, а расходы на потребление финансируются из немецких и японских фондов.

Увеличивать или уменьшать число законов и их стражей? Если правопорядок считается нормой, исполнение законов колеблется от строгого соблюдения с самого начала до бесконечных судебных процессов *post factum*. Неоамериканский капитализм породил общество сутяг, в котором право стало сферой дохода. На его основе юристы извлекают баснословные барыши из судебных процессов. Ликвидация правительственного контроля экономики резко увеличила число обманов и процессов. Немцы активно создают и соблюдают законы с самого начала. Японцы стесняются публично полоскать собственное грязное белье.

Банк или биржа? Упадок неоамериканского капитализма связан с поворотом от банковских к биржевым инвестициям. В 1970 г. банки финансировали 80%, а в 1990 г. только 20% американских предприятий. Германия и Япония поддерживают высокий уровень банков-

ских инвестиций, при этом банки хорошо информированы о состоянии фирм.

Должна ли власть поддерживать пайщиков против менеджеров, рабочих, клиентов и общества в целом? США и Англия избрали первое, Германия — второе решение.

Какова роль предприятия в повышении квалификации рабочих? США и Англия отвечают на вопрос отрицательно, поскольку образование связано с высокими расходами из прибыли пайщиков и является рискованной операцией на рынке труда. В Германии и Японии низкая прибыль пайщиков и социальная гармония способствуют постоянному росту квалификации рабочих для блага общества в целом.

Роль страхования. В США и Англии страховка есть разновидность рыночных операций, связанных с индивидуальным выбором для гарантированного обеспечения в будущем. Германский капитализм предлагает социальный способ распределения риска — вводятся все более новые виды страховки взамен старых для повышения гарантий будущего.

Франция не принадлежит ни к одному лагерю: «Французский коллективизм отличается чрезмерной централизацией. Дирижистское правительство отвергает всякие инициативы предприятий. Франция страдает по причине “централизованного якобинства” и пережитков марксистского прошлого. Военная традиция Франции транслирует иерархию указаний от верхов к низам власти, а частный сектор подчинен государственному сектору. Франция не прошла период консервативной революции, которая ограничила власть государства. Поэтому Франция должна заняться поиском направления децентрализации» [7, р. 328]. В этом смысле коммунитаризм нуждается в дополнительном теоретическом и компаративном обосновании.

Положительный момент коммунитаризма объясняется тем, что он не связан ни с какими коллективистскими (ре-

лигиозными и светскими) концепциями,отягченными сотрудничеством с государством в тех формах, которые оказали сильнейшее влияние на экономическую и политическую историю XX в. Коммунитаризм решительно выступает против всех классических идеологий — либерализма, консерватизма, марксизма и социализма, поскольку они легитимизировали власть экономических, юридических, религиозных, военно-промышленных и идеологических аппаратов в капиталистических, социалистических и смешанных обществах [2; 5]. Логика коммунитаризма постепенно складывается в Японии, экономическая культура которой воплощает «внешнеуправляемый коммунитаризм». При такой системе индивиды не стремятся к максимальной прибыли, а социальные группы (прежде всего производственные предприятия) ориентированы на лучшее обслуживание населения. Поэтому проблема выбора путей социального развития в XXI в. должна ставиться и решаться независимо от конфликта капитализма с коммунизмом, характерного для политической истории XX в.

В первую очередь следует отбросить опыт США (и других стран, поскольку они испытали влияние или заимствуют американский опыт). Главные действия США после второй мировой войны (оживление европейской экономики по плану Маршалла, космические исследования, противодействие фашизму и коммунизму) не имеют никакого отношения к сфере экономики. Хотя по иронии судьбы вытекающие из этого опыта экономические стимулы все еще популярны. Между тем опыт корпоративных культур показал, что взаимодействие производителей и потребителей отражает внутреннюю связь рабочих и менеджеров, которая производна от опыта управления. По этому правилу функционируют японские предприятия⁷.

⁷ Конечно, при этом не обходится без недопониманий. Специфика японских экономических скандалов состоит в том, что

Японцы всегда «падают на четыре лапы», отвергают «непобедимый дух» и железные принципы морали американских «суперменов». Взамен культивируется выдержка, терпение, приспособление к обстоятельствам, использование силы инерции невидимых и отдаленных (в пространстве и времени) источников. Японский коммуитаризм отождествляет индивида и группу с природными силами и постоянно учитывает силу внешнего влияния. Оно воплощается в проектах, целях и стремлениях, связывающих общество в единое целое и приобретающих вид культурных склонностей. Речь идет о специфических феноменах экономической культуры Японии: предпочтении «кругового мышления» причинно-следственному; создании наукоемких предприятий; высоком коэффициенте участия на рынке; формах корпорации; кооперативных технологиях.

«Круговое мышление» включает экономический патриотизм. Японские потребители платят на 20–40% больше за отечественные версии товаров на экспорт. Это объясняется традицией долга каждого человека по отношению к родителям, предкам и менеджерам взамен за предоставленные в детстве и молодости блага. Японская система пожизненной занятости на одном предприятии не соответствует юридическому и моральному смыслу американского права. США культивируют противоположное убеждение: чем больше предприятие обеспечивает благами рабочих и членов их семей, тем меньше последние заботятся о себе и своих близких. Американские менеджеры при любой оплошности стремятся найти и наказать виновного. Из посылки «Ты несешь личную ответственность» вытекает следствие «Я от нее свободен». Американский принцип личной ответственности аналогичен русской поговор-

японцы ставят лучших клиентов в привилегированное положение, а деньги на это берут из карманов плохих клиентов и акционеров.

ке: «Виноват стрелочник». Американский менеджер всегда прав при наказании подчиненных. Тем самым право увольнения эквивалентно праву подчиненных использовать фирму в личных целях, а затем бросать ее без сожаления. Само выражение «выгнать с работы» выражает приоритет причинно-следственного мышления.

Наукоемкие предприятия Японии впитали пять автохтонных элементов творчества: преобразование, поиск, сохранение, изменение и совершенствование практического и теоретического знания. Этот цикл называется «бегом к предприятиям с большим объемом знаний». Принцип западной классической экономики гласит: человеческие потребности иррациональны, относительно, субъективны, непознаваемы, зависят от вкуса и не представляют ценности. Японцы думают иначе: знание, любовь и творчество не подчиняются закону энтропии и не тождественны классическому положению западной экономики: ценность товаров определяется потребителем. Наоборот: восполнение социальных расходов на образование возможно только благодаря товарам, при производстве которых максимально используется знание. Западные общества не способны исключить бессмысленный и подавляющий человека труд и заменить его трудом во имя высших ценностей. Протест молодежи против мира бизнеса — реакция на такое положение вещей. Прибыль американских предприятий уже давно ограничена секторами, не требующими особого знания. Япония и другие азиатские страны извлекают прибыль из производства с большой долей знания. Тем самым приоритет знания опережает действие сил рынка.

Коэффициент участия на рынке обнажил культурные контрасты американских и японских корпораций. Американские корпорации удовлетворяют индивидуальные интересы, а соображения рентабельности вынуждают менеджеров

сосредоточиться на текущих доходах и расходах. В итоге возникает рынок, на котором никто не получает прибыли. Эта угроза стоит перед индивидуалистическими культурами. Опыт централизованной экономики и ее современных трансформаций только усилил эту опасность. Коммунитаристские культуры удовлетворяют текущие и стремятся предвидеть будущие интересы клиентов на годы и десятилетия.

Западные корпорации базируются на определенной модели общества, воплощают правовой договор отдельных индивидов и потому приобретают статус индивида — юридического лица, а не группы членов корпорации. Собственники американских корпораций не являются членами корпорации, зато обладают правом распоряжения, роспуска и продажи активов. Американское отношение к корпорациям чисто инструментальное. Оно препятствует глубоким личным связям индивидов с делами и интересами корпораций. В японских корпорациях это исключено. Ни один посторонний индивид не обладает правом распоряжения корпоративной собственностью и людьми. Японские корпорации являются межотраслевыми компаниями, сосредоточенными вокруг основных технологий, а не группами для извлечения прибыли. Общая технологическая база создает особую культуру (например, группу энтузиастов электроники). На Западе распространены холдинговые компании, структура которых есть продукт индивидуальных стремлений к максимальной прибыли. Американская промышленность стала собственностью холдингов и находится в упадке. Члены холдинговых структур не связаны общей технологией и системой информации, а соперничают между собой за инвестиции, которыми распоряжается группа акционеров. В рыночной культуре холдинга находится только формализованная количественная информация. Каждый индивид дает толь-

ко такую информацию, которая определяется законом, правилами и деньгами.

Холдинги — это юридическо-финансовые конгломераты, в которых господствуют юристы и бухгалтеры — «судейские и канцелярские крысы». Внутренний рынок создается множеством бюрократических штаб-квартир. Они пренебрегают или подчиняют собственным интересам инженерное, технологическое и маркетинговое знание. Такая форма промышленной корпорации культивирует чисто рыночное поведение — оппортунизм, взаимообман и внутреннее соперничество, которые исключают обобщение информации о предприятиях разных отраслей. Сотрудники не связаны общей этикой. И хотя это приносит пользу отдельным индивидам, расходы за такое поведение несет вся группа. Для японских корпораций характерны открытость и взаимодействие, которые приносят пользу обществу в целом: «В настоящее время в Европе и Азии наиболее интенсивно развивается капитализм, связанный с производством, а не с финансами и обменом» [7, р. 257].

Для обоснования коммунитаристской перспективы социального развития авторы суммируют позитивные элементы голландской и шведской экономических культур, которые позволили маленьким странам занять лидирующее положение в мире. Эти страны обошли все другие в секуляризации. 70% населения никогда не посещает церковь, 29% — не чаще одного-двух раз в год, только 4% голландских и шведских менеджеров являются верующими (остальные принадлежат к атеистам или безрелигиозным группам). Реальная (а не навязанная сверху, как это было в СССР) секуляризация — следствие глубокой толерантности, имеющей в этих странах длительные традиции и влияющей на повседневное поведение. Жители этих стран говорят только о работе, не терпят никакого пустословия (религиозного, светского, политического, бытового, женского и т.п.).

Исключена всякая реклама, поскольку товар должен говорить сам за себя. Чувство любви воплощается во всепронизывающей трудовой этике. О людях судят только на основе труда, а не каких бы то ни было посторонних чувств, включая родственные связи. Созданы специальные тюрьмы для лентяев. Экономика и социальная сфера радикально деполитизированы и децентрализованы. Об этом свидетельствует глубокая антипатия шведов и голландцев к любым иерархиям. Рекорд принадлежит Голландии, 96% населения которой всегда скажет начальнику все, что о нем думает. Прямота характера шведов и голландцев выражается в поговорке: «Я думаю, что ты идиот, но не принимай это близко к сердцу». Всякая дипломатия при обсуждении любых вопросов отвергается (даже во врачебном деле). Никаких стереотипов пола не существует.

Эти страны аналитические и индивидуалистические. Однако голландско-шведский индивидуализм служит труду на общее благо, выражается в отрицательном отношении к любым властно-управленческим структурам и не имеет ничего общего с поведением английского джентльмена и американского супермена. Инженерное дело считается прототипом социальной пользы науки. Ожесточенные и постоянные дискуссии и взаимная критика — норма социальной жизни, повышающей ее привлекательность. Но любой спор разрешим в любое время, поскольку оппоненты живут «рукой подать». Толерантность позволяет отделять критические суждения о вещах, явлениях и отношениях от людей, которые к ним причастны. Глупость не отождествляется с человеком. Каждый человек имеет право на глупость. Но глупые действия не идентичны человеку. И никто не обижается на критику собственных действий и не усматривает в ней «подрыв авторитета».

Голландия и Швеция противостоят рыночной ориентации науки. Наоборот,

развиваются стратегические исследования, связывающие чистую науку с практическими разработками. История Голландии и Швеции подрывает ходячее представление о том, что культура невозможна без королевского двора, класса-паразита с рафинированным вкусом и патронажа со стороны духовной и светской власти. Поэтому всякая апелляция к государству и рынку ради «поддержки культуры» лишена смысла. Здесь нет поляризации интересов и искусства, торговли и эстетики. Красота и художественное творчество соединились с повседневностью — кругом родных, близких и знакомых людей, занятых художественным промыслом наряду с торговлей. Конфликты и протесты выражаются весело и остроумно. Жители увлечены культурой парадокса.

Голландия — исключительная страна в мире, поскольку в ней преодолена традиционная социальная (высший, средний и низший класс) и политическая («правые — левые») дифференциация. Секуляризация и толерантность привели к тому, что идейная дифференциация — основа политической системы Голландии. Все жители страны разделены на «блоки» католиков, кальвинистов, лютеран, умеренных протестантов, социалистов, гуманистов-атеистов и безрелигиозных людей. У каждого блока есть свои институты начального и среднего образования, здравоохранения, социальной защиты, рекреации и информации. Правительство распределяет средства на социальную сферу пропорционально количеству людей каждого блока. Образование и СМИ финансируются из публичных средств, но организуются по идейному признаку. Это способствует стойкости убеждений и ценностей. Межклассовые конфликты «левых» и «правых» решаются внутри партий и не делят общество и культуру на два непримиримых лагеря.

Однако коммунитаристская модель социального развития привлекает не всех. Для иллюстрации авторы описы-

вают конфликты Ж. Делора (бывшего французского председателя Комиссии Европейского экономического сообщества) с М. Тэтчер и правительством Англии. Мнения Франции и Англии о перспективах Евросоюза разошлись. Тэтчер отстаивает англосаксонский подход к процессу образования прибыли. Делор стремится обеспечить доминирование Франции в Европе. Если рассматривать конфликт через призму ранее описанных категорий (дополнив их социологическими данными и материалами прессы), ситуация выглядит следующим образом.

Универсализм — партикуляризм. Англия считает Евросоюз очередной группой торговых стран, к которым применимы законы классической политэкономии. Это понимание капитализма тождественно взглядам британских и американских консерваторов. Главным аспектом деятельности считается ликвидация таможенных барьеров для повышения продуктивности Общего рынка. При таком подходе Англия не обязана осуществлять выбор между Европой и своими прежними связями с бывшими английскими колониями. Европа станет просто привилегированным членом Таможенно-торгового договора для расширения системы свободной торговли.

Делор определяет Евросоюз как «культурный идеал с мистическими свойствами» — уникальный континент с особыми традициями и формами философского просвещения, в которых сам Делор (выпускник философского факультета) должен занять главное место. Англичане полагают такое отношение к Евросоюзу культурной автаркией.

Анализ — синтез. Британцы не одобряют рафинированную и всеохватывающую концепцию Европы, которую Делор стремится реализовать при помощи других государств. На первый взгляд, всеохватывающий подход устраивает все европейские страны. Однако «Business Life» возмущена: «Стиль Делора никог-

да не был популярен в Великобритании. Его позиция типична для политика — континентального идеалиста, сосредоточенного на конечной цели и упускающего частности» [7, р. 329]. Британские политики предлагают последовательно заниматься решением частных вопросов путем эмпирического анализа каждого очередного шага и готовы отступить, едва один из них окажется ошибочным. Евросоюз — это пространство множества частичных экономических действий и универсальной конкуренции. Он не должен оказывать никакого влияния на социальные, политические, экологические и налоговые акции суверенных государств. Поэтому англичане отвергают любые рассуждения о «конце истории» и «встрече с историей», типичные для континентальных политиков.

Индивидуализм — коллективизм. Делор — бывший деятель католических профсоюзов, социалист, блестящий критик «ничем не связанного капитализма» и коммуитарист. Тэтчер назвала коммуитаризм «социализмом, который норовит пробраться через черный ход». Радикальные индивидуалисты и классические либералы считают «общество» просто множеством индивидов, которые выражают свой выбор (ценности) посредством потребления и голосования. В 1988 г. Делор обратился к Британскому конгрессу профсоюзов с предложением принять «социальную карту прав». «Железная леди» назвала эту карту «сделкой безобразного будущего с отвратительным прошлым, которой нет оправдания».

«Социальная карта» включает права на минимум зарплаты, соблюдение техники безопасности и гигиены труда, налоговые льготы на образование и повышение квалификации, строго определенное рабочее время, неполную занятость и оплачиваемый отпуск. Эти права зависят от трудового стажа и выражают непосредственные интересы рабочих и опосредованные интересы работодате-

лей. Последние обязаны повысить инвестиции в оборудование предприятий и в профтехобразование рабочих. Высокая зарплата необходима для повышения покупательных способностей потребителей.

Англичане квалифицируют перечисленные права как «неправомерное вмешательство в право рабочих на честную конкуренцию посредством стоимости рабочей силы». В Британии эта сила ценится значительно ниже других стран Европы. Поэтому Евросоюз стремится влиять на силы рынка в пользу производителей, которые экономят свои затраты и обеспечивают для остальных понимание своих прав и исправление ошибок. Британия готова признать только равное право на труд, международный характер трудовой квалификации в целях сравнения, свободу передвижения и работы в любой стране Евросоюза и некоторые правила безопасности и гигиены труда.

Французы считают британскую конкуренцию несправедливой. Предприниматели увеличивают рабочее время и не соблюдают права рабочих. Это уменьшает расходы, но в перспективе угрожает промышленности. Благополучие и образование рабочих соответствуют интересам объединенной Европы.

Англия отстаивает такую связь индивидуализма с универсализмом, которая проявляется в очевидных доказательствах успеха. Именно в таком направлении должна развиваться Европа. Но Делор превзошел англичан в диалектике и настойчивости: «Этот интеллектуал высокого класса обожает дискуссии. Он способствовал тому, что встречи членов Комиссии во время уикэнда превратились в увлекательные и вдохновляющие интеллектуальные события. Сам Делор признал свою страсть к “возбуждению идейных споров” в Евросоюзе. Он — неутомимый и завзятый диалектик, которого невозможно победить в споре» [7, р. 330]. При работе Комиссии разум (во французском его понимании) и централизованный фран-

цузский дирижизм были поставлены во главу угла. По сравнению с предшественниками Делор намного эффективнее использовал право Комиссии выдвигать проекты. Так были созданы проекты Единого Европейского Акта, Социальной карты, Центробанка, Евродоллара и Политического союза, которые в настоящее время воплощаются в жизнь.

Достижение — назначение. Британцы обвиняли Делора в том, что он выиграл единственные выборы в жизни, состоял в Национальном собрании только два года (до назначения министром финансов Франции в 1981 г.), а пост председателя Еврокомиссии получил взамен функции премьера. Делор стал значимым европейским политиком после назначения на должность, чем объясняется его престиж. Поэтому англичане называют его «неизбираемым бюрократам» и «неудавшимся политиком». Однако связь достижения должности с аналитичностью привела англичан к убеждениям: Общий рынок и аналогичные структуры — средства реализации целей; главная цель Евросоюза — создание громадного рыночного механизма.

Французы сочетают назначение на пост со всесторонним подходом к многомерному сообществу Европы, кульминация которого — центр социально-политической власти, многообразно влияющий на события. Такова стратегия Делора. Практически он в одиночку преобразовал дипломатическую синекуру председателя Европейской комиссии в центр международной власти. А затем стал влиятельным политиком с гарантированным местом на любой европейской встрече, несмотря на злословие англичан⁸.

⁸ «Британская газета “Sun” была настолько обозлена действиями Делора, что призывала англичан выступить общим фронтом против “лягушатников” и хором воскликнуть: “Пошел к черту, Делор!” (Up Yours, Delors!), показав при этом соответствующий жест. Несмотря на это, Делор пережил леди Тэтчер» [7, р. 331].

Равенство — иерархия. Еще одна инвектива британцев по адресу Делора состоит в том, что он «...руководствуется тайным убеждением в своей миссии объединить и усилить Европу. Его высокомерие аналогично поведению де Голля, окруженного нимбом власти для привлечения сторонников. Он считает президента Буша и Горбачева равными себе, и они попались на его удочку. Делор испускает типично французское сияние власти. Если он вдруг покидает собрание для посещения церкви, коллеги бормочут: «Делор — мой пастырь» [7, р. 331].

Британцы рассматривают Евросоюз как организатора справедливых конкурсов между государствами-членами. Делор понимает Евросоюз в контексте французской культуры как рациональную систему иерархической власти, на вершине которой он находится: «В настоящее время он обеспокоен проблемой “дефицита” демократии. Но при этом имеет в виду усиление власти председателя Комиссии, включая право вето и изменения задач ее членов. Еще совсем недавно министры разных европейских стран посмеивались над высказыванием Делора о том, что спустя 10 лет 80% экономических, налоговых и социальных прав каждой европейской страны будет устанавливаться Евросоюзом. В 1990-е годы смех прекратился» [7, р. 332].

Поскольку проблема экономической культуры находится в повестке дня научных дискуссий разных стран, выводы могут быть только предварительными. В частности, сюжеты и проблематика исследования голландских авторов позволяют не согласиться с приведенными в начале статьи выводами моих российских коллег. При конституировании экономической социологии можно исходить из противоположных посылок: социокультурные особенности России не

определяются отношением между личностью, обществом и государством, поскольку такое отношение существует и в других культурах; приоритет интересов общества, выражаемых государством, ничего не говорит о специфике российской социокультурной модели; принцип историчности не является единственным методом исследования национальных социокультурных моделей; стандартная экономическая теория всегда связана с определенными культурными традициями, ни одна из которых не может служить эталоном и образцом для наследования. Власть в России не обретает подлинную легитимность при отстаивании «общих интересов», поскольку это свойство существует и в других культурах.

Данные посылки можно сопоставить с отношением «власть — собственность» в целом (о котором ничего не пишут голландские коллеги) в его российской специфике [3]. На этой основе нетрудно предложить иные методологические и, возможно, практические соображения относительно того варианта капитализма, который развивается в России на протяжении последнего десятилетия. Но пока ограничимся сказанным.

ЛИТЕРАТУРА

1. *Макаренко В.П.* Главные идеологии современности. Ростов н/Д: Феникс, 2000.
2. *Макаренко В.П.* Проблема общего зла: расплата за непоследовательность. М.: Вузовская книга, 2000.
3. *Макаренко В.П.* Русская власть: теоретико-социологические проблемы. Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 1998.
4. *Плискевич Н.М.* «Экономика — язык — культура». К итогам дискуссии // ОНС. 2001. № 6.
5. Технократические мамелюки: социополитические аспекты концепции А. Макинтайра. Ростов н/Д: СКНЦ ВШ, 2000.
6. *Hampden-Turner C.* Charting the Corporate Mind. N.Y.: Free Press, 1990.
7. *Hampden-Turner C., Trompenaars A.* Seven Culture of Capitalismus. Amsterdam, 1998.