



**Библиотека
Московской
школы
политических
исследований**

Библиотека Московской школы
политических исследований

Редакционный совет:

А. Н. Мурашев

В. А. Найшуль

Е. М. Немировская

А. М. Салмин

Ю. П. Сенокосов

А. Ю. Согомонов

М. Ю. Урнов

Культура имеет значение

Каким образом
ценности способствуют
общественному прогрессу

Под редакцией
Лоуренса Харрисона
и *Самюэля Хантингтона*

**Московская
Школа
Политических
Исследований**

2002

ББК 71.4 (2) (США)
К 906

Перевод с английского Андрея Захарова

Редактор Наталья Гаямова

Художественное оформление серии Андрея Бондаренко

Издание осуществлено при поддержке Отдела культуры Посольства США в Российской Федерации

Часть тиража передается в государственные, муниципальные и публичные библиотеки, а также в университеты Российской Федерации.

К 906 Культура имеет значение. Каким образом ценности способствуют общественному прогрессу. Под ред. Л. Харрисона и С. Хантингтона. (Lawrence Harrison, Samuel Huntington (eds.) Culture Matters: How Values Shape Human Progress. – New York: Basic Books, 2000.) – М.: Московская школа политических исследований, 2002. – 320 с.

ISBN 5-93895-037-6

Издаваемая на русском языке впервые эта книга дает представление о том, что такое культура и каким образом она влияет на современное общественное и экономическое развитие. Ее авторы, известные экономисты, политологи, социологи, отвечают на вопрос: можно ли с помощью политических или иных инструментов трансформировать культуру и устранять преграды, возникающие на пути прогресса. Книга адресована молодым политикам, предпринимателям, журналистам, а также культурологам и всем читателям, которым небезразлично будущее России.

ББК 71.4 (2) (США)

© Л. Харрисон, С. Хантингтон, 2000
© Московская школа политических исследований, 2002

ISBN 5-93895-037-6

Содержание

<i>А. Согомонов</i> Культура и общественный прогресс	7
<i>Самюэль Хантингтон</i> Предисловие. Культуры — это серьезно	9
<i>Лоуренс Харрисон</i> Введение. В чем значение культуры?	15
I. КУЛЬТУРА И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ	
<i>Дэвид Ландес</i> Культура объясняет почти все	38
<i>Майкл Портер</i> Установки, ценности, убеждения и микроэкономика процветания	55
<i>Джеффри Сакс</i> Заметки о новой социологии экономического развития	75
<i>Карлос Альберто Монтанер</i> Культура и поведение элит в Латинской Америке	94
II. КУЛЬТУРА И ПОЛИТИЧЕСКОЕ РАЗВИТИЕ	
<i>Рональд Инглхарт</i> Культура и демократия	106
<i>Фрэнсис Фукуяма</i> Социальный капитал	129
<i>Сеймур Мартин Липсет, Габриэль Салман Ленц</i> Коррупция, культура и рынки	149
III. АНТРОПОЛОГИЧЕСКИЕ ДЕБАТЫ	
<i>Роберт Эджертон</i> Традиционные верования и практики: действительно ли одни лучше, чем другие?	168
<i>Ричард Шведер</i> Моральные карты, уловки «первого мира» и новые евангелисты	186

IV. АЗИАТСКИЙ КРИЗИС

<i>Дуайт Перкинс</i> Законность, семейственность и азиатский способ ведения бизнеса	206
<i>Луиен Пай</i> «Азиатские ценности»: от динамо к домино?	221
<i>Ту Вэймин</i> Множественность модернизаций и последствия этого явления для Восточной Азии.....	237

V. ПРЕОБРАЗУЯ КУЛЬТУРУ

<i>Майкл Фэйрбенкс</i> Преобразуя сознание нации: о ступенях, ведущих к процветанию	252
<i>Стейс Линдсей</i> Культура, ментальные модели и национальное процветание	272
<i>Лоуренс Харрисон</i> Способствуя прогрессивным преобразованиям в культуре	290
Сведения об авторах	306
Именной указатель	310

Культура и общественный прогресс

Понять эту взаимосвязь социологи и политологи пытались еще в 50—60-е годы XX века, когда самой популярной концепцией социального развития была теория модернизации. В послевоенный период мир настолько быстро менялся, что ученым казалось — стоит только отсталой стране, сколь бы далеко географически и культурно она ни находилась от ареала западных ценностей, встать на путь развития рыночной экономики и построения правового государства, и она неизбежно обретет необходимые ей качества современного общества. Социальная мысль того времени вполне искренне жила иллюзией, что весь мир рано или поздно станет единым, универсально обустроенным. Не случайно теория модернизации и теория вестернизации в тот период принципиально не различались.

Однако уже в 70—80-е годы выяснилось, что модернизация отсталых стран была далека от единой модели, а общественный прогресс отнюдь не гарантирован всем. Отставание большинства слаборазвитых стран от Запада лишь усиливалось, хотя некоторые из них добились при этом поразительных успехов.

Так — *помогает или мешает культура* общественному прогрессу? И если мешает, то поддается ли она изменению?

Революционные потрясения 90-х годов вновь актуализировали эту проблему и заставили ученых по-новому посмотреть на процессы социальной трансформации. Учитывая, что даже принадлежность к западному миру не гарантирует его странам прежней спокойной жизни в условиях развивающейся глобализации, поскольку именно она предлагает сегодня свои «правила игры» и соответствующие ценности. А из нашего лексикона исчезли такие словосочетания, как «третий мир», «социалистический» и «капиталистический» путь развития, и мы стали употреблять совершенно другие термины: «символический капитал», «столкновение цивилизаций», «конец истории» и так далее.

Буквально все страны вынуждены в наши дни перестраиваться, чтобы быть успешными, реагируя на вызовы глобального мира. И, собственно, поэтому перед исследователями столь остро встает вопрос о зависимости общественного прогресса от исторического прошлого и культурного наследия стран. Который звучит скорее как настойчивое утверждение, нежели вопрошание: *культура имеет значение!*

Следовательно, и нам необходимо понимание того, как культура действительно «работает» сегодня.

Подобная исследовательская задача – непростая и нетривиальная.

Несколько лет назад Гарвардская академия международных и региональных исследований инициировала грандиозный проект под руководством известного американского социолога и эксперта Московской школы политических исследований Лоуренса Харрисона по интерпретации культурного фактора в экономическом и политическом развитии стран мира.

Изданная под редакцией Л.Харрисона и С.Хантингтона два года назад книга «Культура имеет значение» вобрала в себя большую часть новых идей и материалов этого проекта. Трудно удивить чем-то особенным сегодняшнего читателя, но именно этой книге было суждено стать научным бестселлером. Под одной обложкой в ней встретились «звезды» социальной, политической и экономической мысли. Их идеи — провоцирующие, а их вклад в развитие современной социальной мысли трудно переоценить.

Как пишет один из ее авторов: «Хотя культурная трансформация неизбежна, наша задача отнюдь не в том, чтобы изменить саму культуру. Цель в том, чтобы создать условия, способствующие формированию “конкурентных” компаний, ибо они выступают главными двигателями экономического роста и, в конечном счете, социального прогресса». (С.Линдсей)

Предлагаемая русскому читателю, эта книга (из-за большого объема из нее были исключены при подготовке к изданию несколько специальных текстов по этнической и гендерной проблематике) дает ясное представление о том, что такое культура и каким образом она влияет на современное общественное и экономическое развитие.

Александр Согомонов

Самюэль Хантингтон

Предисловие

Культуры – это серьезно

Просматривая в начале 1990-х годов экономическую статистику Ганы и Южной Кореи тридцатилетней давности, я был поражен сходством показателей этих стран. Они были близки по распределению валового национального продукта на душу населения, имели похожую отраслевую структуру экономики и жили в основном за счет сырьевого экспорта (хотя Южная Корея уже тогда начала вывозить готовую продукцию). Объемы экономической помощи, оказываемой обеим странам, тоже были примерно равными. Через три десятилетия Южная Корея превратилась в индустриального гиганта. Она имела собственные многонациональные корпорации, широко экспортировала автомобили, электронику и другие высокотехнологичные товары, по показателю среднедушевого дохода почти сравнялась с Грецией и занимала четырнадцатое место в общемировом экономическом рейтинге. Более того, эта страна заметно преуспела в консолидации демократических институтов. В Гане же, где доход на душу населения составлял лишь одну пятнадцатую южнокорейского, не наблюдалось ничего похожего. Каким образом можно объяснить столь резкие перепады в развитии? Несомненно, здесь сыграли свою роль многие факторы, но, как мне представляется, прежде всего дело объяснялось культурными различиями. Южнокорейцы ценили бережливость, умелое вкладывание денег, образование, организацию и дисциплину. У жителей Ганы были другие ценности. Иначе говоря, культуры – это серьезно.

К такому же выводу в начале 90-х годов прошлого века пришли и другие ученые. Появлением этой тенденции было отмечено возрождение интереса к культуре, заметившееся среди представителей общественных наук. Значительное внимание культуре уделялось еще в 40-е и 50-е годы; тогда, анализируя различия между социальными системами и разь-

ясняя их политические и экономические особенности, в ней усматривали фактор особой важности. В то время подобными вопросами занимались Маргарет Мид, Рут Бенедикт, Дэвид Макклелланд, Эдвард Банфилд, Алекс Инкелес, Габриэль Алмонд, Сидни Верба, Лусиен Пай и Сеймур Липсет. Перечисленные ученые оставили обширную литературу по данному предмету, но в 60-е и 70-е годы интерес академического сообщества к проблемам культуры резко упал. Десятилетие спустя, в 80-е, внимание к культуре как к фактору социального анализа понемногу начало возрождаться. В тот период наиболее заметной оказалась работа, написанная бывшим сотрудником Американского агентства международного развития Лоуренсом Харрисоном. «Отсталость как состояние ума: случай Латинской Америки» – так называлась эта книга, в 1985 году опубликованная Гарвардским центром международной политики и породившая немало толков. Опираясь на богатый сравнительный материал, ее автор сумел показать, что для большинства латиноамериканских стран главным препятствием на пути прогресса становится именно их культура. Выкладки Харрисона вызвали бурю протестов со стороны экономистов, специалистов по Латинской Америке и латиноамериканских интеллектуалов. В последующие годы, однако, представителям всех перечисленных групп пришлось убедиться в состоятельности его аргументов.

Со временем, исследуя особенности модернизации, политической демократизации, военной стратегии, поведения этнических групп, а также конфигурацию международных альянсов и конфликтов, специалисты стали все более активно обращаться к культурным факторам. Авторы, представленные в настоящем сборнике, внесли основной вклад в пробуждение интереса к культуре. Об их совокупном успехе говорили многочисленные попытки высмеять новоявленное увлечение культурой. Наиболее концентрированным их воплощением стал преисполненный скепсиса декабрьский номер журнала «Экономист» за 1996 год, критикующий свежие работы Фрэнсиса Фукуямы, Лоуренса Харрисона, Роберта Каплана, Сеймура Липсета, Роберта Патнэма, Томаса Суэлла и автора этих строк. Иными словами, в научном мире развернулась баталия между теми, кто видел в культуре главный (хотя и не единственный) и часто препятствующий фактор социального, политического и экономического развития, и их против-

никами, отстаивающими традиционные трактовки: приверженцами приоритетной роли личной выгоды – среди экономистов, «рационального выбора» – среди политологов, неореализма – среди международных. С некоторыми из этих позиций, диссонирующих с самим названием нашей книги, читатель познакомится ниже.

По-видимому, наиболее точная характеристика той роли, которую культура играет в развитии человечества, принадлежит Даниэлю Патрику Мойнихэну. «С точки зрения консерватора, – говорил он, – именно культура, а не политика определяет успех того или иного общества. В свою очередь, либерал полагает, что политика способна преобразовывать культуру и ограждать ее от самой себя». Чтобы убедиться в правоте двух этих предположений, Гарвардская академия международных и региональных исследований развернула под руководством Лоуренса Харрисона специальный проект, составной частью которого стала настоящая книга. До какой степени культурные факторы определяют экономическое и политическое развитие? И если такое действительно происходит, каким путем устраняются или преобразуются культурные преграды, тормозящие прогресс?

Прежде чем подступить к этим вопросам, следует разобраться с терминами. Под словом «прогресс», вынесенным в подзаголовок нашей книги, понимается движение к экономическому развитию и материальному благосостоянию, социально-экономическому равенству и политической демократии. Термин «культура», как известно, в различных дисциплинах и разных контекстах имеет самые разнообразные значения. Зачастую его используют в отношении интеллектуальных, музыкальных, художественных и литературных достижений общества, всего того, что называется «высокой культурой». Вместе с тем антропологи, и в первую очередь, как представляется, Клиффорд Гирц, понимают культуру как «всестороннюю дескрипцию», с помощью которой описываются все стороны жизни общества: его ценности, практики, символы, институты и взаимоотношения между людьми. Но в данном исследовании нас интересует лишь то, каким образом культура воздействует на социальное развитие; ведь если она объемлет все, то объяснить что-либо с ее помощью просто невозможно. Поэтому мы определяем культуру в таких сугубо субъективных терминах, как ценности, установки, верования, ориентации и убеждения, преобладающие среди членов общества.

В статьях настоящего сборника рассматривается вопрос о том, как культура в этом субъективном смысле влияет на предрасположенность того или иного социума к прогрессу в экономической и политической областях. В большинстве материалов, таким образом, культура предстает как независимая переменная общественного развития. Вместе с тем, если культурные факторы действительно содействуют прогрессу или препятствуют ему, культура должна интересовать нас и в качестве зависимой переменной (вторая часть формулы Мойнихэна). Можно ли с помощью политических или иных инструментов трансформировать культуру или устранить преграды, возникающие на пути прогресса? Как известно, экономическое развитие преобразует культуры, но знакомство с этой истиной не слишком помогает в тех случаях, когда нужно ликвидировать культурные барьеры, сдерживающие прогресс. Мы знаем, что общественные системы способны менять свои культурные установки, реагируя на значительные потрясения. Печальный опыт второй мировой войны превратил Германию и Японию из наиболее отъявленных милитаристов в самых ярких пацифистов. Следуя той же логике, Мариано Грондона предположил, что успехи, которых Аргентина добилась в экономической стабилизации и укреплении демократии в середине 90-х годов XX века, во многом были обусловлены опытом жестоких диктаторских режимов, военного поражения и невыносимой гиперинфляции.

Ключевая проблема в том, способно ли политическое руководство противодействовать социальному краху, поощряя преобразование культуры. В некоторых случаях подобное возможно, о чем свидетельствует опыт Сингапура. Как подчеркивается в главе, написанной Сеймуром Липсетом и Габриэлем Ленцем, уровни коррупции в различных странах в основном согласуются с культурными размежеваниями. Среди наиболее коррумпированных – Индонезия, Россия и несколько латиноамериканских и африканских государств. В протестантских обществах Северной Европы и землях, освоенных британскими переселенцами, уровень коррупции самый низкий. Страны, в которых распространено конфуцианство, находятся где-то посередине. При этом типично конфуцианское общество – Сингапур – стоит на одном уровне с такими наименее коррумпированными государствами мира, как Дания, Швеция, Финляндия и Новая Зеландия. Объяснение данной аномалии – в личности Ли Куан Ю, который,

намереваясь избавить Сингапур от продажности и патернализма, весьма преуспел в своем начинании. Именно так политика «преобразует культуру и ограждает ее от самой себя». Неясно, однако, до какой степени свободным от коррупции останется Сингапур после ухода нынешнего руководителя. Способна ли политика навсегда уберечь общество от себя самого? Вопрос о том, могут ли политические и социальные акторы открывать свои культуры прогрессивным веяниям, является одной из центральных тем, которые мы собираемся рассмотреть.

Проект «Культурные ценности и прогресс человечества» и сама эта книга в значительной степени стали продуктом идей, энергии и преданности Лоуренса Харрисона. Он задумал это начинание, наметил темы, определил круг участников, редактировал подготовленные в его рамках тексты и собрал деньги, позволившие нам работать. Гарвардская академия международных и региональных исследований с энтузиазмом включилась в наши усилия, всецело поддержав их, поскольку проект напрямую затрагивал научные интересы этого учреждения. С самого основания в 1986 году академия выделяет двухгодичные стипендии молодым ученым-обществоведам, сочетающим блестящее знание своей научной дисциплины с экспертизой в области языка, культуры, социологии и политики какой-либо незападной страны или региона. Выпускники академии сейчас преподают в ведущих университетах и колледжах по всей стране. Ее работу курирует комитет из ведущих гарвардских ученых, являющихся первоклассными экспертами в конкретных областях международных отношений. Три года назад академия решила углубить внешнеполитическую специализацию и распространить свои исследовательские программы с изучения индивидуальных обществ и культур на анализ их сходств и различий, а также взаимодействия основных культур и цивилизаций между собой. На конференции, организованной в 1997 году, рассматривалось возможное влияние элит ведущих стран и регионов на мировую политику и грядущий миропорядок. Настоящая книга стала вторым сравнительным исследованием вопроса о том, как различные культуры воздействуют на экономический и политический прогресс.

В опубликованной в 1992 году работе, посвященной взаимоотношению культуры и развития, Роберт Клитгаард ставит следующий вопрос: «Если культура столь важна, а люди изу-

чают ее на протяжении столетия или даже более, почему у нас до сих пор нет полноценных теоретических концепций, практических рекомендаций и тесных профессиональных контактов между культурологами и политиками?». Назначение данного сборника (а также всей последующей работы, которую мы намереваемся предпринять) состоит именно в том, чтобы усовершенствовать теории, отработать практические приемы и укрепить взаимосвязи ученых и практиков ради обеспечения культурных предпосылок, способствующих общественному прогрессу.

Лоуренс Харрисон

Введение

В чем значение культуры?

Более полувека тому назад мировое сообщество переключилось с ликвидации последствий второй мировой войны на борьбу с бедностью, неграмотностью и неравенством, от которых страдали народы Африки, Азии и Латинской Америки. В свете небывалых успехов «плана Маршалла» в Западной Европе и возрождения Японии повсюду преобладал безудержный оптимизм. Развитие считалось неизбежным процессом, особенно теперь, когда колониальное иго рушилось. В вышедшей в 1960 году и получившей широкую известность книге Уолта Ростоу «Стадии экономического роста» утверждалось, что диалектика общественного прогресса позволяет даже ускорять его ход.

Действительно, колониализм к тому моменту почти исчез. Филиппины получили независимость в 1946 году, Индия и Пакистан – в 1947. Вскоре после войны истек мандат англичан и французов на управление ближневосточными территориями, ранее входившими в состав Османской империи. К концу 1960-х годов в основном завершился процесс деколонизации Юго-Восточной Азии, Африки, Карибского бассейна.

Программа «Союз ради прогресса», ставшая ответом президента Кеннеди на кубинскую революцию, породила большие надежды. Многим казалось, что ей суждено повторить успех «плана Маршалла», а Латинская Америка за десять лет станет регионом экономического процветания и демократии.

Но по мере того, как столетие подходило к концу, оптимизм сменялся разочарованием и унынием. Лишь немногим странам, среди которых были Испания, Португалия, Южная Корея, Тайвань, Сингапур и бывшая британская колония Гонконг, удалось, следуя намеченной Ростоу траектории, попасть в «первый мир». Но подавляющее большинство государств мира по-прежнему находятся далеко позади, и для основной

массы их граждан материальные условия жизни за последние пятьдесят лет ничуть не улучшились. Из шести миллиардов людей, населяющих сегодня земной шар, лишь один миллиард живет в передовых демократических государствах. Более четырех миллиардов составляет население стран, относимых Мировым банком к странам с «низкими доходами» или «доходами ниже среднего уровня».

Качество жизни в этих районах земного шара удручает, особенно если принимать во внимание экономическую помощь, которую они получали на протяжении нескольких десятилетий¹:

- В 23 государствах (в основном африканских) более половины взрослого населения неграмотно. За пределами Африки в этот список входят Афганистан, Бангладеш, Непал, Пакистан и даже одна страна западного полушария – Гаити;
- В 35 странах мира, среди которых Алжир, Египет, Гватемала, Индия, Лаос, Марокко, Нигерия и Саудовская Аравия, более половины женщин неграмотны;
- В 45 странах (в основном африканских, хотя среди них числятся также Афганистан, Камбоджа, Гаити, Лаос и Папуа Новая Гвинея) продолжительность жизни не превышает 60 лет, а в 18, каждая из которых находится в Африке, она ниже 50 лет. В Сьерра-Леоне, например, данный показатель составляет всего 37 лет;
- По меньшей мере в 35 государствах, в основном находящихся в Африке, каждый десятый ребенок не доживает до пятилетнего возраста. За пределами Африки аналогичные показатели отмечены в Бангладеш, Боливии, Гаити, Лаосе, Непале, Пакистане и Йемене;
- Ежегодный прирост населения в беднейших странах составляет 2,1 процента, что в три раза выше аналогичного показателя развитых стран. В некоторых исламских государствах рождаемость остается исключительно высокой: так, в Омане численность населения ежегодно увеличивается на 5 процентов, в Объединенных Арабских Эмиратах – на 4,9 процента, в Иордании – на 4,8 процента, в Саудовской Аравии и Туркменистане – на 3,4 процента.

Среди стран, предоставляющих Мировому банку соответствующую статистику (а так поступают далеко не все), наибольшее неравенство в распределении доходов наблюдается

в беднейших государствах, прежде всего латиноамериканских и африканских. Так, 10 процентов населения Бразилии сосредоточили в своих руках 48 процентов национального богатства; примерно так же обстоит дело в Кении, Южной Африке и Зимбабве. Те же 10 процентов в Чили, Колумбии, Гватемале и Парагвае получают 46 процентов всех доходов, а в Гвинее-Биссау, Сенегале и Сьерра-Леоне – около 43 процентов. Для сравнения отметим, что в Соединенных Штатах, которые среди передовых демократий отличаются наибольшим неравенством, богатейшие 10 процентов располагают 28,5 процентами национального достояния.

В Африке, исламских государствах Ближнего Востока и на остальной территории Азии демократические институты слабы или вообще отсутствуют. В последние 15 лет демократия упрочилась в Латинской Америке, но недавние события в Перу, Парагвае, Эквадоре, Венесуэле, Колумбии, Мексике свидетельствуют о хрупкости демократических экспериментов. И по-прежнему без ответа остается важнейший вопрос: почему за 150 лет независимости Латинская Америка, носитель западной культуры, так и не сумела упрочить демократические установления?

Иными словами, на рубеже столетий мир оказался более бедным, более несправедливым, более авторитарным, нежели ожидалось в середине XX века.

Нищета сохраняется и в Соединенных Штатах – и это спустя годы после запуска амбициозных программ «великого общества» и «войны с бедностью». В некоторых индейских резервациях уровень безработицы достигает 70 процентов. Испаноамериканцы, треть из которых живет за чертой бедности, сменили афроамериканцев в качестве наиболее ущемленного меньшинства. Сами чернокожие, в особенности женщины, добились довольно впечатляющего прогресса, но 27 процентов из них по-прежнему крайне бедны, несмотря на десятилетие экономического подъема и практически полной занятости.

На смену оптимизму тех, кто вел борьбу с отсталостью дома и за рубежом, пришли усталость и пессимизм.

Трактовки провала:
колониализм, зависимость, расизм

По мере того, как жизнь развенчивала радужные прогнозы экспертов, на первый план выходили марксистско-ленинские трактовки происходящего. Теории «колониализма» и «зави-

¹ См. примечания (здесь и далее) в конце каждой статьи. – *Ред.*

симости» доминировали в политической и академической жизни бедных стран; что касается богатых стран, то здесь им удалось обосноваться только в университетах.

Ленин называл империализм последней и неизбежной стадией капитализма, отмеченной, по его мнению, неспособностью все более монополизирующихся буржуазных стран находить местные рынки для сбыта продукции и капитала. Для бывших колоний, доминионов, подмандатных территорий, совсем недавно добившихся независимости от Британии и Франции – ведущих колониальных держав, а также от Нидерландов, Португалии, Соединенных Штатов и Японии, империализм был реальностью, глубоко отложившейся в национальной душе и предоставлявшей готовое объяснение недоразвитости. Сказанное особенно справедливо в отношении Африки, где национальные границы зачастую проводились произвольно, без учета культурного или этнического единства.

Что касается тех стран «третьего мира», которые, подобно латиноамериканским государствам, не теряли своей независимости, то для них империализм предстал в ином обличье. Согласно теориям «зависимости», бедные страны, составлявшие «периферию» мира, постоянно обманывались богатыми странами «центра», которые сбивали цены на сырье, вздувая их на готовую продукцию. В итоге транснациональные корпорации богатых извлекали сверхприбыли за счет бедных.

Сегодня ни «колониализм», ни «зависимость» не пользуются былой популярностью. Для многих, включая африканцев, теория «колониализма» как главной причины отсталости уже давно утратила ценность. Более того, четырем бывшим колониям, двум британским (Гонконг и Сингапур) и двум японским (Южная Корея и Тайвань), удалось совершить прорыв в «первый мир». Сейчас о «теории зависимости» редко говорят даже в американских университетах, где совсем недавно ее постулаты считались общепринятыми. Среди прочих факторов, объясняющих такую смену вех, можно упомянуть: крушение коммунизма в Восточной Европе; преобразование коммунистического Китая в авторитарную систему, поощряющую свободное предпринимательство; крах кубинской экономики после прекращения советских вливаний; успехи азиатских «драконов» на мировых рынках; разгром сандинистов на выборах в Никарагуа в

1990 году; стремление Мексики присоединиться к Канаде и США в НАФТА. (Более детальное обсуждение «теории зависимости» предлагается в публикуемой ниже статье Дэвида Ландеса.)

В силу всего перечисленного в последнее десятилетие XX века в трактовках отсталости наметился вакуум. Многие годы международные институты, специализирующиеся на оказании помощи, предлагали довольно разнообразные решения по преодолению бедности, включая земельную реформу, коммунальное планирование, работу с самыми обездоленными слоями, внедрение передовых технологий, приватизацию, децентрализацию, а с недавних пор – «устойчивое развитие». Кстати, одной из новаций 1970-х годов стала отстаиваемая антропологами адаптация экономических проектов к сложившимся культурным реалиям. Все эти инициативы, не говоря уже о внедрении свободного рынка и политического плюрализма, оказались полезными – в той или иной степени. Но в совокупности им так и не удалось утвердить в «третьем мире» экономический рост, демократию и социальную справедливость.

В середине минувшего века хроническое отставание афроамериканцев объясняли довольно просто. То было очевидное следствие ущемленных возможностей (в образовании, на работе, на избирательных участках) меньшинства, которое не пригласили в американский «плавильный котел» и на которое практически не распространялся билль о правах. Расовая революция, разворачивавшаяся в США в течение последних пятидесяти лет, не только сломала барьеры неравенства, но и поразительным образом изменила расовые установки белых. Эта революция вовлекла в массовое движение чернокожих средний класс, сократила образовательную пропасть между черными и белыми, проложила негритянским лидерам дорогу в большую политику, увеличила число смешанных браков. Но все же в высшем образовании, уровне доходов и благосостояния расовая пропасть по-прежнему сохраняется; 27 процентов черных живут за чертой бедности, а большинство негритянских ребят воспитываются матерями-одиночками. Иными словами, проблема гетто все еще с нами.

Сегодня объяснять отставание афроамериканцев ссылками на «расизм» и «дискриминацию» уже невозможно (хотя, разумеется, и расизм, и дискриминация все еще существуют). Данный вывод подкрепляется нарастающей отсталостью в

США американцев испанского происхождения, превратившейся в еще более серьезную проблему. 30 процентов этого меньшинства также находятся за чертой бедности. 30 процентов их детей не могут получить даже среднее образование, и эта цифра в два раза превышает аналогичный показатель чернокожих. Конечно, испаноговорящих иммигрантов подвергли дискриминации, но в значительно меньшей степени, нежели черных, не говоря уже о китайцах и японцах, образованность, доходы и благосостояние которых сегодня значительно превышают средний уровень по стране. К слову заметим, что именно Латинская Америка известна самыми неблагополучными показателями нищеты и неграмотности – 50 процентов населения за чертой бедности и 70 процентов детей без среднего образования².

Культурная парадигма: гарвардский симпозиум

Если «колониализм» и «зависимость» неудовлетворительно объясняют бедность и авторитаризм в других странах (а «расизм» и «дискриминация» не годятся в качестве объяснений отсталости национальных меньшинств у нас в США), если имеются столь многочисленные исключения из географических и климатических теорий (например, Сингапур, Гонконг, Барбадос и Коста-Рика, о которых речь пойдет ниже), то как еще можно трактовать неудачи, в последние полвека преследующие человечество на пути прогресса?

В последнее время все большее число ученых, журналистов, политиков и практиков уделяет внимание культурным ценностям и установкам, способствующим (или, напротив, препятствующим) прогрессу. Этим людям можно считать интеллектуальными наследниками Алексиса де Токвиля, который полагал, что за работоспособностью американской политической системы стояла культура, удивительно подходящая для демократии; Макса Вебера, объяснявшего подъем капитализма в первую очередь культурными факторами, коренящимися в религии; Эдварда Банфилда, обнажившего культурные причины убогости и авторитаризма в Южной Италии и сделавшего из этого частного случая далеко идущие выводы.

В 1940-е и 1950-е годы исследования культуры и актуализация данной проблематики получили широкое распростра-

нение. Затем интерес к этой области знания упал. Но в последние пятнадцать лет обозначился ренессанс, отмеченный появлением новой парадигмы человеческого развития, в центре которой – культурные факторы.

Летом 1998 года Академия международных и региональных исследований Гарвардского университета решила всесторонне изучить взаимосвязь культурного, политического, экономического и социального развития, прежде всего имея в виду слаборазвитые страны, но не забывая также и о проблемах меньшинств в самих Соединенных Штатах. Нам удалось заинтересовать этой идеей многих известных ученых, как внесших большой вклад в возрождение культурных исследований, так и отстаивающих иные точки зрения. Симпозиум «Культурные ценности и прогресс человечества» состоялся в Американской академии искусств и наук в Кембридже, штат Массачусетс, 23—25 апреля 1999 года, собрав весьма представительную аудиторию.

Программа симпозиума и его участники

Работа симпозиума была структурирована по восьми секциям, половина из которых заседала в первый день, а другая половина – во второй. Затем полдня было посвящено подведению итогов.

Первая секция, на которой председательствовал Хорхе Домингес из Гарварда, занималась взаимоотношениями политики и культуры. Рональд Инглхарт, являющийся координатором Всемирного опроса по изучению ценностей (*World Values Survey*), подчеркивал наличие жесткой корреляции между культурными ценностями и политическим (а также экономическим) развитием наций. Фрэнсис Фукуяма остановился на ключевой роли социального капитала в становлении демократических институтов. Сеймур Мартин Липсет исследовал взаимосвязь культуры и коррупции.

Кристофер Демут, президент «*American Enterprise Institute*», вел первую из двух секций, занимавшихся культурой и экономикой. Ссылаясь на собственный труд «Богатство и бедность народов», Дэвид Ландес обосновывал вывод о том, что «все дело именно в культуре»³. Майкл Портер признавал, что культура воздействует на экономическое развитие и конкурентоспособность, но отмечал при этом, что гло-

бализация включает в себя культурную составляющую, стирающую различия между культурами и облегчающую для наций преодоление культурных и географических «неудобств». Джеффри Сакс настаивал на том, что, по сравнению с географией и климатом, культура выступает фактором второстепенным.

На второй секции по проблемам культуры и экономики, возглавлявшейся заместителем директора Американского агентства международного развития (*USAID*) Гарретом Бэббитом, Мариано Грондона представил оригинальную типологию благоприятствующих и препятствующих развитию культур, которая иллюстрировалась примерами из аргентинского опыта. Карлос Альберто Монтанер показал, каким образом латиноамериканская культура влияет на поведение элитных групп, пагубно отражающееся на состоянии общества. Даниэль Этунга-Мангеле остановился на культурных факторах, блокирующих прогресс Африки.

Заключительная секция первого дня симпозиума, проходившая под председательством Говарда Гарднера из Гарварда, объединила трех антропологов. Первый из них (Роберт Эджертон) полагал, что некоторые культуры более полезны людям, чем другие; второй (Ричард Шведер) называл себя культурным плюралистом, одинаково толерантно и уважительно относящимся к любым культурам; и третий (Томас Вайснер) сосредоточился на механизмах передачи культурных ценностей.

Родерик Макфаркахар из Гарварда вел секцию, занимавшуюся азиатским кризисом. В ее работе приняли участие экономист Дуайт Перкинс, политолог Лусиен Пай и синолог Ту Вэймин. В выступлениях Перкинса и Пая просматривались определенные параллели, поскольку оба указывали на необходимость изменения традиционно партикуляристских межличностных отношений, доминирующих в экономике Восточной Азии, и на важную роль, которую политическая власть играет в частном секторе. Ту Вэймин сопоставил западный и конфуцианский подходы к развитию.

Секцию, занимавшуюся культурным аспектом гендерных проблем, вела Филлис Померанц из Всемирного банка. Ее открыла Барбара Кроссет из «*New York Times*», обратившая внимание на противоречие между культурным релятивизмом и Всеобщей декларацией прав человека ООН. Следует отметить, что ее выводы резко отличались от выводов антрополо-

га Ричарда Шведера. Мала Хтан рассказывала об изменении гендерных отношений в Латинской Америке, а также о культурных факторах, препятствующих их оптимизации. Наконец, Руби Уотсон (к сожалению, позже отказавшаяся от публикации своего доклада) говорила о культурных силах, обуславливающих подчиненное положение женщин в Китае.

Бывший губернатор Колорадо Ричард Лэмм председательствовал на секции, посвященной культуре и американским меньшинствам. Заседание открыл Орlando Паттерсон, который проанализировал воздействие рабства и последующей дискриминации чернокожих на институт брака, подчеркивая прямую зависимость между историческим наследием и значительной долей матерей-одиночек среди негритянского населения. Затем Натан Глейзер рассмотрел политические и эмоциональные проблемы, связанные с культурным подходом к успехам и неудачам тех или иных этнических групп.

Последняя секция, заседавшая под руководством Роберта Клитгаарда из «*RAND Corporation*», занималась изучением инициатив, направленных на воспитание позитивных ценностей и установок. Автор этих строк обратил внимание аудитории на обширную литературу (в основном публикуемую исследователями из «третьего мира»), в которой экономическая и социальная отсталость напрямую связывается с культурой. Он также рассказал о некоторых латиноамериканских инициативах, направленных на культурную трансформацию. Стейс Линдсей и Майкл Фэйрбенкс описали методику массачусетской консалтинговой фирмы «Монитор», направленную на «преобразование духовных стереотипов нации».

Дискуссии, которые велись на каждой секции, достигли кульминации в ходе итогового заседания, где высказывались аргументы «за» и «против» стимулирования культурных новаций. Участникам не удалось добиться консенсуса, хотя, учитывая противоречивую природу культуры и различия в высказанных подходах, мы не слишком надеялись на это. Но все же большая часть выступавших была едина в том, что культурные ценности являются важнейшим (и не получающим должного внимания) фактором социального прогресса. Даже скептики признавали необходимость более глубокого изучения целого ряда проблем, которые будут упомянуты в конце настоящего введения.

Основные вопросы

Сделанные доклады и последующие дискуссии концентрировались вокруг пяти основных вопросов, которые я собираюсь рассмотреть в этом разделе, намереваясь дать им собственную трактовку:

- Связь между ценностями и прогрессом
- Универсальный характер ценностей и «культурный империализм» Запада
- География и культура
- Взаимоотношения между культурой и институтами
- Преобразование культуры.

Связь между ценностями и прогрессом

Скептический взгляд на ту роль, которую культурные ценности играют в социальном прогрессе, разделяют в основном представители двух дисциплин: экономики и антропологии. Для многих экономистов аксиомой является утверждение о том, что правильно выбранная и должным образом реализуемая экономическая политика приносит одни и те же плоды независимо от культуры. Но как, в таком случае, объяснить то, что в многонациональных странах некоторые этнические группы, действующие в одинаковых для всех экономических условиях, добиваются гораздо более заметных успехов? В качестве примеров сошлёмся на китайские меньшинства в Таиланде, Малайзии, Индонезии, на Филиппинах и в Соединенных Штатах; японские меньшинства в Бразилии и США; басков в Испании и Латинской Америке⁴; евреев во всех странах их проживания.

К числу традиционалистов в данном вопросе относился и глава Федеральной резервной системы США Алан Гринспен – до своего знакомства с опытом посткоммунистической России. Ранее он полагал, что люди являются «капиталистами от рождения» и что крах коммунизма «автоматически утвердит предпринимательство и свободный рынок». Он был уверен в «человеческой природе» капитализма, но теперь, под влиянием экономических неприятностей, переживаемых русскими, склонен считать, что «все дело в культуре»⁵.

В словах Гринспена слышится одобрение не только тех выводов, к которым Ландес пришел в уже упоминавшейся книге «Богатство и бедность народов», но и длинной череды догадок

и прозрений, касавшихся первостепенного значения культуры и ее связи с прогрессом, берущей начало по меньшей мере с Токвиля. Однако, несмотря на это, факт остается фактом: в большинстве своем экономисты по-прежнему недолюбливают культуру, поскольку ее трудно определить, почти невозможно количественно зафиксировать, слишком сложно вычленить из всего многообразия психологических, институциональных, политических, географических и иных факторов.

Имея в виду все перечисленное, я хотел бы привлечь внимание читателя к главе Мариано Грондоны, вошедшей в эту книгу. Хотя автор строит свою типологию, опираясь на опыт Аргентины и Латинской Америки в целом, мне кажется, что значение его изысканий гораздо шире. Столь же важна глава Карлоса Альберто Монтанера: в ней поясняется, каким образом неприспособленные к прогрессу культуры формируют мировоззрение элит.

Главной проблемой для многих антропологов, а также находящихся под их влиянием ученых и специалистов, остается традиция культурного релятивизма, господствовавшая в их дисциплине на протяжении XX века и не признающая объективной оценки чужих культур.

Это одна из тем в высшей степени квалифицированного и деликатного анализа, посвященного роли культуры в достижениях этнических меньшинств США, который был принят Натаном Глейзером. Целый ряд убедительных аргументов, подкрепляющих точку зрения этого ученого, приводит его коллега по секции Орландо Паттерсон, для которого культура предстает основным фактором, объясняющим нынешнее положение афроамериканцев.

Само название нашей книги покажется довольно странным для тех, кто не хочет выносить ценностные суждения относительно других культур. Многие убеждены, что любая культура по определению гармонична и гибка и что следствием внешнего вмешательства в ее целостность неизменно оказываются конфликты и страдания. Есть, правда, антропологи, которые видят культуру под совершенно иным углом зрения. Среди них выступавший на нашем форуме Роберт Эджертон, который, отражая общий дух симпозиума, заявляет следующее: «В самых различных обществах, как городских, так и сельских, люди способны к сочувствию, доброте, даже любви, благодаря чему они достигают порой потрясающих успехов в преодолении вызовов природы. Но люди спо-

собны также порождать такие убеждения, ценности и социальные институты, из которых проистекают бессмысленная жестокость, ненужные мучения и фундаментальная глупость в отношении их ближних, иных социумов, а также внешнего окружения, в котором они живут»⁶.

Универсальный характер ценностей и «культурный империализм» Запада

Идея прогресса находится под подозрением у тех, кто стоит на позициях культурного релятивизма, считая каждую культуру самодостаточной и несопоставимой с другими. Некоторые антропологи полагают, что Запад целенаправленно пытается навязать эту идею другим культурам. Порой сторонники подобной точки зрения утверждают даже, будто представители западной цивилизации вообще не имеют права критиковать институты типа ритуального «женского обрезания»*, индийской практики самосожжения вдов в погребальном костре мужчины или даже рабства.

Впрочем, после полувековой революции в сфере коммуникаций прогресс в западном его понимании стал повсеместно признанным идеалом. Принцип прогресса – продолжительной, здоровой, легкой, полнокровной жизни – вдохновляет сегодня не только Запад. Его можно найти, в частности, в конфуцианстве, а также в мировоззренческих системах целого ряда неевропейских меньшинств, добившихся преуспевания, – у индийских сикхов, например. Я говорю не о прогрессе в потребительском его смысле, хотя победа над бедностью является общей целью, а это неминуемо влечет за собой более высокий уровень потребления. Набор универсальных ценностей, сформулированных ООН, гораздо шире:

«Каждый человек имеет право на жизнь, на свободу и на личную неприкосновенность. ... Все люди равны перед законом и имеют право, без всякого различия, на равную защиту

* «Женское обрезание» (*“female circumcision”*, или *“female genital mutilation”*) представляет собой операцию, практикуемую в ритуальных целях в основном в исламских странах Северной и Центральной Африки. Во многих из них девушки, не прошедшие эту процедуру, не могут выйти замуж. В последние годы международные правозащитные организации ведут активную кампанию против этого жестокого обряда. – Прим. пер.

закона. ... Каждый человек имеет право на свободу убеждений и на свободное выражение их. ... Каждый человек имеет право принимать участие в управлении своей страной непосредственно или через посредство избранных представителей. ... Каждый человек имеет право на такой жизненный уровень, включая пищу, одежду, жилище, медицинский уход и необходимое социальное обслуживание, который необходим для поддержания здоровья и благосостояния его самого и его семьи. ... Каждый человек имеет право на образование».

Попутно стоит заметить, что в 1947 году исполнительный совет Американской антропологической ассоциации решил осудить процитированную Декларацию ООН на том основании, что ее сочли этноцентричным документом. И все же, несмотря на подобные оценки, я убежден, что подавляющее большинство жителей нашей планеты согласится со следующими утверждениями:

Жизнь лучше, чем смерть.

Здоровье лучше, чем болезнь.

Свобода лучше, чем рабство.

Процветание лучше, чем нищета.

Образование лучше, чем невежество.

Справедливость лучше, чем несправедливость.

Ричард Шведер, который, судя по названию его главы, вполне солидарен с вердиктом Американской антропологической ассоциации, усмотрел в нашем симпозиуме «уловку» капитализма. Но три докладчика из «третьего мира» (Даниэль Этунга-Мангеле, Мариано Грондона и Карлос Альберто Монтанер), убежденные в том, что именно консервативные культурные ценности выступают причиной нищеты, авторитаризма и несправедливости в их регионах, не согласились с подобной трактовкой. Шведер же в заключение своего выступления заклеил своих оппонентов как «интеллектуалов-космополитов», которых «заграничные поездки интересуют больше, чем наследие предков» и которые «постоянно ждут от Соединенных Штатов интеллектуальных и моральных наставлений вкуче с материальной помощью».

Подобный обмен мнениями заставляет задуматься, не поражены ли некоторые ученые своеобразной разновидностью «антропологического империализма», стремящегося хранить

культуры в «морозильной камере». Вероятно, этот риск осознавал и сам Шведер, когда говорил следующее: «Настоящая и заслуживающая уважения культура представляет собой такой образ жизни, который способен противостоять внешней критике». (На мой взгляд, способность противостоять критике *изнутри* выглядит еще более привлекательно.) Но если есть культуры, «заслуживающие уважения», то, следовательно, имеются и такие, которые уважения не заслуживают, а это, в свою очередь, означает, что Шведер вполне мог бы поддержать позицию Роберта Эджертсона.

Иначе говоря, на деле Ричард Шведер может оказаться не таким уж заядлым ретиком, каким себя считает.

География и культура

В своей главе Джеффри Сакс указывает на географию и климат как на решающие факторы экономического роста. Его аргументы созвучны с идеями, высказанными в недавней книге Джаред Даймонда «Пушки, бактерии и сталь»: «Поразительное несовпадение тех путей, которыми шли народы разных континентов, объясняется не спецификой самих этих народов, но особенностями среды их обитания»⁷.

Совершенно очевидно, что географическое положение, включая обеспеченность ресурсами, а также климат, действительно играют важную роль в объяснении богатства и бедности наций. Практически все передовые демократии расположены в умеренной зоне, в то время как почти все бедные страны – в тропиках. Но здесь есть довольно примечательные исключения. Россия, в частности, занимает те же самые широты, в которых находятся процветающие демократии Северной Европы и Канада. (К сказанному можно добавить, что последние зачисляются «*Transparency International*» в разряд наименее коррумпированных государств мира, в то время как Россия, напоминая нам о ремарке Гринспэна, пребывает среди наиболее пораженных коррупцией.) Далее отметим, что Сингапур, Гонконг и половина острова Тайвань находятся в тропических широтах. Их свершения, подкрепленные «корейским чудом», успехами китайского меньшинства в тропических Таиланде, Индонезии, Малайзии и на Филиппинах, а также достижениями этнических японцев в джунглях Перу и Бразилии, заставляют предположить, что конфуцианство побивает географию.

География не в состоянии адекватно объяснить разительный контраст между северной и южной Италией; между Гватемалой, Гондурасом, Сальвадором и Никарагуа, с одной стороны, и Коста-Рикой – с другой; между отчаянным положением Гаити и демократическим процветанием Барбадоса, двух бывших островных колоний, где черные рабы выращивали сахарный тростник. Следует также иметь в виду, что три латиноамериканские страны, лежащие в зоне умеренного климата, – Аргентина, Уругвай и Чили – пока еще не добились процветания «первого мира», а в 1970—1980-е годы даже пережили военные диктатуры.

В заключительной главе своей книги Джаред Даймонд также обращает внимание на потенциальное могущество культуры: «Человеческие культуры весьма и весьма разнообразны. ... Некоторые из культурных вариаций наверняка являются продуктом природных условий, ... но с признанием этого факта сохраняет свою значимость вопрос о том, возможны ли такие культурные особенности, которые не имеют отношения к среде. Сиюминутные, мелкие потребности способны порождать незначительные культурные отклонения, которые, закрепляясь, толкают общество к серьезному культурному выбору...»⁸.

Взаимоотношения между культурой и институтами

Стоит повторить, что культура отнюдь не является независимой переменной. Она испытывает влияние многих факторов, среди которых, например, география и климат, политика, причуды истории. Касаясь взаимоотношений между культурой и социальными институтами, Даниэль Этунга-Мангеле заявляет: «Культура – это мать, институты – ее дети». В долгосрочной перспективе сказанное особенно верно. Что же касается текущей взаимосвязи, то институциональные модификации, зачастую подталкиваемые политикой, способны влиять на культурный контекст в соответствии с мудрым наблюдением Даниэля Патрика Мойнихэна. Именно это происходило в Италии, которая в 1970-е годы подвергла свою административную систему децентрализации. Хроника данных преобразований приводится в работе Патнэма «Чтобы демократия сработала»⁹. И хотя главный вывод ученого заключается в том, что именно культура обусловила фундаментальные различия между Севером и

Югом Италии, он также отмечает, что централизация сумела укрепить дух доверия, терпимости и компромисса на Юге – в той самой зоне культурной патологии, которую глубоко исследовал Эдвард Банфилд в книге «Моральные основы отсталого общества».

Взаимоотношения между институтами и культурой постоянно затрагиваются в работах Дугласа Норта, причем его замечания позволяют предположить, что этот автор, интересующийся скорее институтами, нежели культурой, мог бы поддерживать наблюдение Этунги-Мангеле. В книге «Институты, институциональные перемены и экономическая деятельность» Норт описывает «неформальные преграды», мешающие институциональной эволюции и исходящие от «социально передаваемой информации, представляющей собой часть наследия, которое мы называем культурой. ... Это укорененная в языке концептуальная основа, позволяющая интерпретировать информацию, получаемую мозгом от органов чувств»¹⁰. Далее Норт в следующих терминах объясняет различные пути эволюции британских и испанских колоний в Новом свете: «В первом случае оформилась институциональная основа, в рамках которой сложная система безличного взаимодействия позволяет поддерживать политическую стабильность и пользоваться экономическими преимуществами современной технологии. Во втором политическая и экономическая деятельность до сих пор строится на личностном факторе. В итоге не удается добиться ни политической устойчивости, ни экономического прогресса»¹¹.

В своих комментариях к сессии, посвященной проблемам культуры и политического развития, Хорхе Домингес пытался оспорить роль культурных факторов на том основании, что все латиноамериканские страны, за исключением Кубы, в последние пятнадцать лет стали демократиями. Но хрупкость демократических экспериментов в Латинской Америке лишь подкрепляет выводы Норта. Демократическому правительству Колумбии серьезно угрожают левые революционеры. В соседнем Эквадоре демократические институты могут рухнуть под давлением экономического хаоса. Президент Перу зачастую ведет себя как традиционный *caudillo*. Бывший президент Аргентины Карлос Саул Менэм, не обращая внимания на национальную конституцию, неоднократно намекал, что хотел бы быть переизбранным на третий срок. Наконец, недавно вступивший в должность президент Венесуэлы, быв-

ший офицер, за спиной которого две попытки государственного переворота, также заставляет наблюдателей задумываться, готов ли он уважать демократические нормы.

Во время моей поездки в Гватемалу в декабре 1999 года – я выступал там с лекциями о взаимоотношениях культуры и демократии – местный социолог Бернадо Аревало сделал весьма точное наблюдение. Он сказал: ««Программное обеспечение» у нас демократическое, но «железо» по-прежнему остается авторитарным»¹².

Вопрос, поставленный мною ранее, тесно связан с комментариями Норта: почему Латинской Америке понадобилось 150 лет, чтобы подойти к демократии, в особенности учитывая тот факт, что этот континент усваивал западную культуру? Совсем недавно подобный вопрос был правомерен и в отношении Испании и Португалии.

Преобразование культуры

Участники нашей дискуссии, а также присутствующие, были единодушны в том, что культурные ценности способны меняться, хотя это происходит довольно медленно. (Установки меняются гораздо быстрее; в качестве примера можно сослаться на переход Испании от авторитарных к демократическим методам правления.) Одним из самых острых вопросов, дебатировавшихся на форуме и, в особенности, на итоговой сессии, стал вопрос о том, какую степень изменения культурных ценностей следует учитывать при стратегическом планировании и программировании политического и экономического развития. Особый накал обсуждение подобной темы приобретает в тех случаях, когда инициатива культурных преобразований исходит от Запада.

С международными институтами типа Мирового банка или Американского агентства международного развития антропологи работают уже более двух десятилетий. Но почти во всех случаях такого рода усилия были направлены на информирование политиков о культурных реалиях, которые следовало бы учесть при разработке и реализации политических программ. О попытках изменить господствующую культуру мало кто думал; сама идея культурной трансформации была сродни табу.

Столь же запретным в Соединенных Штатах считался поиск культурных причин отсталости тех или иных этнических групп. Именно в таком контексте следует воспринимать во-

прос, который был поднят Ричардом Лэммом, председательствовавшим на секции по культуре и американским меньшинствам: «В Колорадо и других западных штатах примерно половина старшеклассников испанского происхождения бросает школу, так и не получив среднего образования. До какой степени эта проблема может считаться проблемой культуры?»

По замечанию Натана Глейзера, одна из причин неприятия чужой культуры заключается в том, что в подобном столкновении неизбежно возникает тема превосходства одной культуры перед другой, по крайней мере, в плане содействия социальному благосостоянию. Глейзер считает, что негативные последствия поиска культурных причин отсталости могут перевесить его выгоды. Это особенно верно в отношении Соединенных Штатов, «плавильный котел» которых призван, по идее, стирать все национальные различия. И все-таки поставленный Лэммом вопрос должен заставить Глейзера призадуматься.

Спор между Лэммом и Глейзером вплотную подвел нас к вопросу о том, чем, собственно, должен завершиться симпозиум. Если какие-то культурные ценности *на самом деле* препятствуют прогрессу, – если именно они обусловили неразрешимость проблем бедности и несправедливости в значительной части «третьего мира», – тогда культурным новациям просто нет альтернативы. Преобразование культуры не будет (и не может быть) навязываемо Западом. Даниэль Этунга-Мангеле, Мариано Грондона и Карлос Альберто Монтанер отнюдь не единственные представители развивающихся стран, пришедшие к убеждению, что культура значит очень многое. Сегодня достаточно многочисленны ряды тех, кто, по крайней мере, в Латинской Америке, сделав вывод о неизбежности культурных перемен, предпринимает ради них те или иные шаги – в школах и церквях, на предприятиях, в политике. Эти люди желают разобраться, какие особенности их родной культуры мешают обретению более справедливой, процветающей, полнокровной и достойной жизни – и каким образом с этим можно справиться.

В работе «Чистилище интеграции» Орlando Паттерсон пишет: «Именно к культуре следует обращаться там, где мы пытаемся найти объяснение патологическому отставанию в плане навыков, образованности, зарплаты, которое испытывают на себе несколько миллионов афроамериканцев»¹³. И в этой книге, и в продолжающем ее труде «Кровавые ритуалы: последствия двухвекового рабства в истории Америки» Пат-

терсон настаивает на том, что рабовладение повлекло за собой глубочайшие культурные последствия: «Рабство, переживаемое афроамериканцами в течение столетий, было ... эксплуататорским институтом, жестоко покалечившим этот народ. Оно подвергло эрозии столь значимые социальные установления, как семья и брак, исключило черных из общественно-политической жизни, а со временем лишило их шанса освоить навыки выживания в нарождающемся индустриальном обществе»¹⁴. Так могут ли Соединенные Штаты позволить себе игнорировать культуру, занимаясь преодолением отсталости афро- и испаноамериканцев?

Следующий вопрос, поднимавшийся в ходе итоговой сессии, был таков: насколько универсальны культурные ценности и до какой степени они приложимы в иной географической, политической или этнической среде? Отдельные участники активно возражали против того подхода к преобразованию культуры, который условно можно назвать «списком для прачечной», предпочитая другой, «этнографический», взгляд. По их мнению, абсолютно универсальных ценностей не бывает, но применимость индивидуальных культур в чужеродной среде вполне возможна: иногда культурные ценности, пересекая географические границы, порождают одни и те же последствия в совершенно непохожих ситуациях. В качестве примера приводились ценности «трудоу этики – образования – отбора по способностям – трудолюбия», в равной мере утвердившиеся в Западной Европе, Северной Америке, Австралии, Новой Зеландии и Восточной Азии.

При этом участники не сомневались, что нам следует углубить познания в нескольких ключевых сферах, обзавестись, говоря словами Роберта Клитгаарда, «всесторонней теорией, практическими рекомендациями и тесными профессиональными связями между теми, кто, с одной стороны, изучает культуру, а с другой – принимает ответственные решения».

Внедряя новые ценности и приоритеты в процесс развития: теоретическая и прикладная исследовательские программы

Итак, за вычетом немногочисленных исключений (среди которых Восточная Азия и Иберийский полуостров), прогресс человечества в послевоенный период разочаровывает и даже удручает. Важнейшая причина такого исхода состоит, по

моему мнению, в невнимании правительств и международных организаций к культурным факторам развития. В частности, я убежден, что именно культурные различия между Западной Европой и Латинской Америкой главным образом обусловили успех «плана Маршалла» и крах «Союза ради прогресса».

Разумеется, с культурой трудно иметь дело, причем как политически, так и эмоционально. Она представляет собой и интеллектуальную проблему, поскольку ее нелегко определить и измерить. Кроме того, она состоит в запутанных причинно-следственных отношениях с такими явлениями, как политика, общественные институты, экономическое развитие.

В ходе симпозиума был достигнут существенный консенсус по вопросу о том, что нам нужна всеобъемлющая программа теоретических и прикладных исследований, направленная на интеграцию обновленных ценностей и установок в политику развития в «третьем мире» и борьбу с бедностью в Соединенных Штатах. Конечным продуктом исследований должно стать руководство по преобразованию ценностей и установок, предусматривающее практические шаги по внедрению прогрессивных ценностных ориентиров.

Программа таких исследований включает в себя шесть основных пунктов.

1. Типология ценностей и установок. Ее целями являются: (1) идентификация ценностных факторов, способствующих прогрессу, включая выявление приоритетности каждого из них, и (2) определение тех ценностей и установок, которые позитивно (и негативно) влияют на становление демократических институтов, экономическое развитие и социальную справедливость.
2. Взаимоотношения между культурой и развитием. Данное направление намечается для того, чтобы (1) выработать практически полезное представление о силах и акторах, способных ускорять развитие при наличии ценностей и установок, ему не способствующих; (2) проследить за изменением традиционных ценностей и установок, подвергающихся влиянию прогрессивных сил и акторов; (3) ответить на вопрос о том, можно ли добиться консолидации демократических институтов и обеспечить экономический рост, не подвергая традиционные ценности существенным преобразованиям.
3. Взаимоотношения между ценностями/установками, политикой и институтами. Цели здесь таковы: (1) выяснить, до

какой степени политика и институты отражают, согласно предположениям Токвиля и Этунги-Мангеле, особенности ценностей и установок; (2) попытаться понять, что происходит в тех случаях, когда ценности и установки не сочетаются с проводимой политикой и господствующими институтами; (3) определить, в какой мере политика и институты могут видоизменять ценности и установки.

4. Передача культурных ценностей. Исследование данного аспекта позволяет выделить основные факторы трансмиссии ценностей/установок через воспитание, школу, церковь, средства массовой информации, влияние сверстников и «социальные перечисления» иммигрантов своим родным странам. Нам необходимо знать: (1) какие из названных факторов сегодня являются наиболее сильными в тех или иных географических и культурных зонах; (2) каким образом каждый из них может содействовать становлению прогрессивных ценностей; (3) какую роль в преобразовании ценностных ориентиров может играть государственная власть.
5. Статистические замеры ценностей/установок. Задача в том, чтобы расширить диапазон применения всемирной системы, регистрирующей преобразования ценностей и установок, интегрируя полученные результаты в первый из наших пунктов. Это предполагает: (1) совершенствование имеющихся инструментов по измерению ценностей и установок (Всемирного опроса по изучению ценностей и т.п.) и (2) приспособление данных инструментов к инициативам, предполагающим преобразование ценностных ориентиров.
6. Оценка инициатив по преобразованию ценностей, принимаемых в настоящее время. По крайней мере, в Латинской Америке сегодня уже осуществляются шаги в данном направлении (стоит упомянуть, например, деятельность Института развития человека в Перу по пропаганде «десяти заповедей развития» в школах латиноамериканских государств). Все акции такого рода предстоит обобщить и оценить, а итоги обратит в наставления для правительств и международных институтов.

До сего момента способность культурных ценностей и установок ускорять или блокировать прогресс по большей части игнорировалась. По моему мнению, внедрение стратегий

по преобразованию ценностей в политическое планирование и программирование является довольно прочной гарантией того, что в следующие пятьдесят лет миру будет легче справиться с бедностью и несправедливостью, которые в последние полвека были столь хорошо знакомы большинству развивающихся стран и отстающим этническим группам.

Примечания

¹ Приводимые здесь данные предоставлены Мировым банком: «Selected World Development Indicators», *World Development Report 1998/99* (New York: Oxford University Press, 1999).

² В «Социальной панораме Латинской Америки», изданной в 1993 году Экономической комиссией по делам Латинской Америки и Карибского бассейна, сообщается, что «в городе двое из каждых пяти жителей, а в деревне трое из пяти живут в нищете» (*Social Panorama of Latin America*, p. 35). Это означает, что в 1990 году 46 процентов латиноамериканцев находились за чертой бедности, а еще 22 процента – на грани физического выживания. Данные о количестве детей, которые не в состоянии получить минимальное образование, приводятся в публикации Всемирного банка: *World Development Report 1997*, table 7.

³ David Landes. *The Wealth and Poverty of Nations* (New York: Norton, 1998), p. 516.

⁴ О ранних успехах басков на территории будущей Венесуэлы см. трактат 1806 года: François Depons. *Viaje a la parte oriental de la tierra firme en la América meridional* (Caracas: Banco Central de Venezuela, 1960).

⁵ Высказывание Гринспэна см.: *Boston Globe*, 30 August 1999, p. A17.

⁶ См. написанную им главу настоящей книги.

⁷ Jared Diamond. *Guns, Germs, and Steel* (New York: Norton, 1997), p. 405.

⁸ *Ibid.*, pp. 417–419.

⁹ Robert D. Putnam. *Making Democracy Work* (Princeton: Princeton University Press, 1993).

¹⁰ Douglass C. North. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990), p. 37.

¹¹ *Ibid.*, p. 117.

¹² Цит. по гватемальской газете *La Prensa Libre*, 14 December 1999.

¹³ Orlando Patterson. *The Ordeal of Integration: Progress and Resentment in America's «Racial» Crisis* (Washington, D.C.: Perseus Counterpoint, 1997), p. 213.

¹⁴ *Ibid.*, p. 109.

I. Культура и экономическое развитие

Дэвид Ландес

Культура объясняет почти все*

Макс Вебер был прав. Главная мысль, которую можно вывести из истории экономики, заключается в том, что почти все в ней объясняется культурой. Доказательством тому служат успехи меньшинств в чужих землях: китайцев в Восточной и Юго-Восточной Азии, индийцев в Восточной Африке, ливанцев в Западной Африке, евреев и кальвинистов по всей Европе, и так далее. И все же культура, в смысле глубинных ценностей и установок, вдохновляющих массы, пугает ученых. Ее окружает терпкий аромат расы и почвы, ореол непререкаемости и незыблемости. Правда, в минуты прозрения экономисты, да и прочие специалисты-гуманитарии, понимают, что это еще не вся истина. И тогда они принимаются искать в культурах «хорошее» и «плохое». Но одобрение, как и осуждение, – позиция пассивного наблюдателя, неспособного использовать свои знания для совершенствования людей и вещей. Что же касается специалистов, для которых важна техническая сторона дела, то они предпочитают заниматься изменением залоговых и учетных ставок, внедрением свободы торговли, совершенствованием политических институтов. Их тоже можно понять: ведь критика культуры порой задевает эго и подрывает самооценку. В устах посторонних подобные выпады, какими бы тактичными и завуалированными они ни были, папахивают снисходительностью. Доброжелательные «преобразователи» стараются избегать подобных вещей.

Однако, если культура действительно так значима, то почему она «работает» избирательно? Экономисты, и не только они, без усталости вопрошают, отчего некоторые народы – скажем, китайцы – издавна были столь беспаланными у себя дома и столь предприимчивыми за границей. Если все де-

ло в культуре, то почему же ей не удалось преобразовать Китай? (Здесь, впрочем, стоит заметить, что при нынешней политике, которая не подавляет, а поощряет экономическое развитие, дисбаланс между успехами китайцев у себя дома и за границей начинает исчезать; нынешний Китай обеспечивает себе такие же феноменальные темпы роста, которые вели конфуцианских «драконов» из «третьего мира» в «первый».)

Мой друг-экономист, специалист по экономико-политической терапии, разрешил этот извечный (а сейчас, вероятно, и вовсе немодный) парадокс, решив вообще не обращать внимания на культуру. Культура, по его словам, не позволяет делать точные прогнозы. Но я не согласен с такой точкой зрения. Принимая во внимание культурные факторы, послевоенные экономические успехи Японии и Германии вполне можно было предвидеть. То же самое верно в отношении Южной Кореи (в ее противопоставлении с Турцией) и Индонезии (в противопоставлении с Нигерией).

С другой стороны, культура – отнюдь не изолированное явление. Экономисты лелеют ту иллюзию, что рост можно обеспечить одним-единственным фактором, но во всяком комплексном процессе детерминанты, во-первых, множественны, а, во-вторых, взаимозависимы. Монокаузальные объяснения просто не будут работать. Одни и те же ценности, которые на родной земле (например, в Китае) портятся «бестолковой властью», прекрасно проявляют себя в других местах. Именно отсюда – особая удачливость предпринимателей-эмигрантов. Древние греки даже дали им специальное наименование: метэки, мастера-иностранцы, которые стали своеобразной закваской для обществ, презиравших стремление к наживе и занятия ремеслом. В такой среде изготовление материальных благ и добыча денег становились делом пришлох.

Так как культура и экономическая деятельность взаимосвязаны, изменения одного отражаются на другом. В старом Таиланде было принято, чтобы добропорядочные молодые люди в течение нескольких лет жили послушниками в буддийских монастырях. Возмужание в подобной обстановке шло на пользу уму и воле; оно также вполне укладывалось в традиционные представления об экономической деятельности и занятости. Так было раньше. Сегодняшний Таиланд развивается совершенно иными темпами: торговля процветает, бизнес зовет. В

* В основу настоящей публикации положена глава из книги: David Landes. *The Wealth and Poverty of Nations*. — New York, Norton, 1998.

итоге на духовное совершенствование молодежи теперь отводятся лишь несколько недель – период, достаточный для освоения минимума молитв и ритуалов, с которыми можно вернуться в реальный, материальный мир. Время, которое, как известно, еще и деньги, изменило свою относительную стоимость. И эту новацию никто не навязывал. Тайцы добровольно скорректировали свои приоритеты. (Уместно добавить, что во главе процесса шло китайское меньшинство.)

Тайский пример иллюстрирует способность культуры реагировать на экономический рост. Но возможно и обратное: в недрах культуры со временем может вызревать враждебное отношение к предпринимательству. Здесь показателен опыт России, где семьдесят пять лет антирыночной и антибуржуазной пропаганды насадили крайне враждебное отношение к частной инициативе. Даже сейчас, когда коммунистический режим рухнул, люди опасаются неопределенностей рынка и уповают на скуку государственного попечения. Они предпочитают равенство в бедности, присущее земледельческим культурам по всему миру. В одной русской сказке говорится о том, как мужик Иван завидовал другому мужику, Борису, поскольку у того была коза. Однажды появляется волшебница и предлагает Ивану исполнить любое его желание. И чего же, как вы думаете, он желает? Чтобы у Бориса коза съехала.

К счастью, не все русские таковы. Упразднение марксистских запретов и ограничений повлекло за собой взрыв деловой активности, в основном со стороны нерусских меньшинств (армян, грузин и т.д.), частично развивавшейся в теневой и даже криминальной сфере. Этой закваски оказалось достаточно: предпринимательство пошло вглубь и вширь. Но в то же самое время сохранились старые привычки, коррупция и преступность цветут пышным цветом, культура пребывает в упадке; данные вопросы поднимаются в ходе каждой предвыборной кампании, и окончательный итог отнюдь не предreshен.

«Теория зависимости», Аргентина и метаморфоза Кардозо

«Теория зависимости» являла собой довольно удобную альтернативу культурным трактовкам отсталости. Латиноамериканские ученые, а также сочувствующие им зарубежные специалисты объясняли недоразвитость своих стран (на фоне процветания Северной Америки просто вопиющую) злы-

ми кознями сильных и богатых соседей. Отметим, что обусловленная такой зависимостью уязвимость влечет за собой комплекс неполноценности: пораженная им нация уверена, что ее судьбой распоряжается кто-то другой. Нет нужды говорить, что этот другой использует якобы свое превосходство только для того, чтобы грабить зависимые государства, как это делали колонизаторы. А теперь на смену имперским разбойникам приходят империалистические хищники.

И все же поддержание существования независимых наций требует внешних займов и инвестиций; простое мардерство – не вариант. Аргентина, где уровень сбережений всегда был незначительным, а присутствие иностранного капитала, напротив, весьма высоким, не составляла здесь исключения. (Интересно, что создателем «теории зависимости» стал Рауль Пребиш, аргентинский экономист.) Некоторые ученые говорят о том, что иностранный капитал тормозит экономический рост; другие утверждают, что он способствует росту, но не столь значительно, как внутренние инвестиции. Разумеется, многое зависит от того, как использовать деньги. Между тем, едва ли кто-то готов отказаться от привлечения внешних средств на том основании, что они якобы неэффективны. Политики просто жаждут их, заставляя теоретиков «зависимости» потирать руки.

В Аргентине были богатые люди, однако «по причинам, так до конца и неясным, ... страна неизменно зависела от иностранного капитала и, следовательно, от государств-заимодавцев, причем таким образом, который серьезно ограничивал ее способность вести собственные дела»¹. Англичане построили аргентинские железные дороги – менее 1000 километров к 1871 году и более 12000 километров двадцать лет спустя, – но приспособили их для собственных нужд. Однако можно ли создать подобную транспортную сеть, не стимулируя внутренний рынок? И если да, то чья в том вина? Какие выводы тут напрашиваются о состоянии местной предприимчивости? Большинство аргентинцев не задает подобных вопросов. Обвинять других всегда легче. Результат известен: антиимпериализм на грани ксенофобии и комплекс национальной неполноценности.

Еще в XIX столетии выдающийся аргентинец Хуан Баутиста Альберди тревожился по поводу дефицита деловой активности у своего народа. В 1852 году, предвосхищая Макса Вебера, он писал: «Следует уважать алтари любой веры. Испанская Америка, ограничившая себя католицизмом вплоть до

исключения всех прочих религий, напоминает уединенную и тихую обитель. ... Но изгнание из Южной Америки иных вероисповеданий означает не что иное, как изгнание англичан, немцев, швейцарцев, североамериканцев, то есть тех самых людей, в которых континент более всего нуждается. Удерживать же их, лишив религии, – бесполезно, поскольку, утратив веру, они перестанут быть собой»².

Присущий Аргентине низкий уровень накоплений иногда объясняют быстрым ростом населения и высокими показателями иммиграции. (Я еще добавил бы сюда дурную склонность к необдуманному потреблению.) Как бы то ни было, приток иностранного капитала зависит не только от ситуации внутри страны, но и от состояния мировых рынков. В годы первой мировой войны англичане нуждались в деньгах и были вынуждены ликвидировать свои зарубежные активы. Оставаясь крупнейшим аргентинским кредитором, Великобритания более не играла той знаменательной роли в развитии местной экономики, которая была присуща ей в предшествующие десятилетия. Отчасти созданный вакуум заполнили Соединенные Штаты, но и здесь циклы политической и деловой активности складывались неблагоприятно, и поэтому Аргентина начала испытывать немалые затруднения как с объемами, так и со сроками предоставления иностранных кредитов и инвестиций. Все это вылилось в конфликт с кредиторами, который, в свою очередь, обернулся изоляционистской реакцией – ограничительными мерами, лишь усугубившими экономическую зависимость. Аргентинские экономисты и политики, объяснявшие ситуацию интригами, реальными и мнимыми, внешних недоброжелателей, только затушевывали суть проблемы. Безусловно, экономика кокона, будучи вполне логичным предписанием теоретиков «зависимости», помогла Аргентине и прочим латиноамериканским странам уберечься от наиболее тяжелых последствий великой депрессии. Такова природа коконов. Но одновременно она отсекала их от конкуренции, внешнего стимулирования и возможностей роста.

Аргументы сторонников «теории зависимости» воспринимались в Латинской Америке на «ура». После второй мировой войны они распространились и за пределы континента, найдя отклик в обремененных множеством экономических и политических проблем бывших колониях. Циник мог бы сказать, что доктрины «зависимости» стали наиболее процветающей

статьей латиноамериканского экспорта. Но в то же время подобные концепции наносили ущерб общественной целеустремленности и морали. С болезненной навязчивостью пропагандируя поиск виновных где угодно, только не в самих аргентинцах, «теория зависимости» поощряла экономическое бессилие. *Даже если бы она оказалась верной, от нее следовало бы отказаться.*

По всей видимости, Латинская Америка и в самом деле пошла на это. Сегодня все страны западного полушария, включая Кубу, приветствуют иностранные инвестиции. Именно Аргентина встала во главе этого переворота. В неразберихе приватизации рекомендуемое «теорией зависимости» государственное вмешательство было забыто. Мексика, некогда наиболее активно эксплуатировавшая идею внешней «зависимости», сумела обеспечить общенациональный консенсус по вопросу о вступлении в НАФТА, то есть в экономический союз с Соединенными Штатами и Канадой. Ягненок сам прыгнул в лавиную пасть и, как выяснилось, только выиграл от этого.

В течение многих лет Фернандо Энрике Кардозо был одним из ведущих бразильских представителей школы «зависимости». В 1960-е и 1970-е годы этот социолог написал или отредактировал не менее двадцати книг, посвященных данной теме. Некоторые из них стали учебниками, на которых выросло целое поколение студентов. По-видимому, самой известной стала работа «Зависимость и развитие в Латинской Америке». Завершается она следующим высокопарным кредо: «Главная битва ... происходит сегодня между технократической надменностью элит и таким пониманием процессов становления массового индустриального общества, в котором народное предстает как сугубо национальное. В рамках последнего видения требование более развитой экономики и более демократичного общества успешно преобразуется в программу преисполненной жизни, по-настоящему народных сил, способных в будущем к учреждению социалистических форм общественного бытия»³.

А потом, в 1993 году, Кардозо стал министром финансов Бразилии. Ему досталась страна, погрязшая в инфляции, составлявшей 7000 процентов в год. Правительство настолько привыкло к этому монетаристскому наркотику, а бразильцы до такой степени к нему приспособились (в такси, например, использовались специальные счетчики, «привязывающие» та-

риффы к индексу потребительских цен), что даже серьезные экономисты готовы были смириться с этим злом. Определенность самой инфляции, говорили они, тоже является своеобразной формой стабильности.

Не исключено, что сказанное справедливо в отношении тех граждан, которые умели защищать собственные сбережения. Но инфляция негативно влияла на платежеспособность страны; Бразилия была вынуждена постоянно брать деньги в долг. Ей приходилось также торговать и сотрудничать с теми странами, богатыми и капиталистическими, которые традиционно отождествлялись с врагом. И поэтому Кардозо пришлось взглянуть на вещи в новом свете; дело дошло до того, что его стали превозносить как прагматика. Антиколониалистские чувства отошли в прошлое; исчезла также подозрительность в отношении внешних связей страны, этого очевидного фактора «зависимости». У Бразилии просто нет иного выбора, заявлял теперь Кардозо. Если страна не готова войти в глобальную экономику, то она «станет неконкурентоспособной. ... Такая постановка вопроса отнюдь не навязана нам извне. Это объективная необходимость»⁴.

У каждой эпохи свои добродетели. Два года спустя Кардозо избрали президентом страны. Своей победой он был обязан тому, что впервые за многие годы Бразилия обзавелась стабильной национальной валютой.

Японская реставрация Мэйдзи – противоядие от «теории зависимости»

Бернард Льюис заметил однажды: «Когда люди видят, что дела идут из рук вон плохо, они склонны задавать один из двух вопросов. «Что мы сделали не так?» – таков первый путь. «Кто виноват в наших несчастьях?» – таков путь второй. Из второго сценария рождаются теории заговора и, в конечном счете, – паранойя. А первый вопрос ведет к совершенно иной модели мышления: “Каким образом мы можем исправить ситуацию?”»⁵. Латинская Америка во второй половине XX века выбрала доктрину «зависимости» и паранойю. Япония же столетием раньше задалась вопросом: «Каким образом можно исправить ситуацию?»

В 1867—1868 годах в Японии произошла революция. Режим феодального сегуната был упразднен – на деле он просто рухнул – и контроль над страной перешел в руки импе-

ратора, находившегося в Киото. Так закончилось длившееся почти двести пятьдесят лет правление клана Токугава. Японцы, впрочем, предпочитают называть этот переворот не «революцией», а «реставрацией», поскольку видят в нем восстановление нормального положения дел. Кроме того, революции – это скорее для Китая. У китайцев династии постоянно сменяли друг друга, а в Японии издревле существовала одна императорская семья.

Иными словами, страна уже имела готовый символ национального единства. Были определены и другие идеалы. Это позволило японцам избежать многих неприятностей. Ведь революции, подобно гражданским войнам, вредят благополучию нации. Конечно, в реставрации Мэйдзи тоже были свои расколы и раскольники. Переход от старого режима к новому запятнан кровью политических убийств, крестьянских восстаний, реакционных заговоров. Но, тем не менее, даже в Японии трансформация протекала куда мягче, чем во Франции и России. На то имелись свои причины: во-первых, новый режим пользовался огромным моральным авторитетом; во-вторых, даже разочарованные и обиженные остерегались сыграть на руку внешним недругам. Империалисты были настороже, а внутренний раскол сделал бы внешнее вмешательство неизбежным. Империализм повсюду именно так и действовал: к тому моменту местные распри и интриги уже позволили европейским державам прийти в Индию и вскоре должны были обеспечить порабощение ими Китая.

В обществе, которое всегда отторгало иностранцев, само присутствие людей Запада порождало проблемы. Японские задиры не раз цеплялись к этим дерзким чужеземцам, в лучшем случае для того, чтобы показать, «кто в доме хозяин». Но кто, в действительности, был этим хозяином? Перед лицом предъявляемых западными державами требований возмездия и возмещения ущерба японские власти могли только тянуть время, а подобные колебания лишь дискредитировали их в глазах и иностранцев, и патриотов.

Притязания иностранцев составляли суть проблемы. «Славь императора – изгоняй варваров!», гласил броский лозунг того времени. Возглавившие движение за перемены крупные землевладельцы юга и запада страны, некогда бывшие врагами, теперь объединились против сегуната. Они победили, но одновременно и проиграли. То был еще один парадокс революции-реставрации. Вожди полагали, что им удастся вер-

нуть страну «во время оно». Вместо этого Япония шагнула в день завтрашний, подхваченная волной модернизации, которая предоставляла единственный шанс победить иноземцев. «У вас, людей Запада, есть пушки. Что ж, когда-нибудь они появятся и у нас».

Японцы подошли к модернизации с характерной для них вдумчивостью и системностью. Они были подготовлены к переменам – благодаря сохранившейся традиции эффективно управления, высокому уровню грамотности населения, жесткой семейной структуре, трудовой этике и самодисциплине, чувству национальной идентичности и превосходства.

Вот что было самым важным: японцы знали, что превосходят всех остальных, а поскольку они знали это, им удавалось признавать достоинства других. Опираясь на практику, утвердившуюся еще во времена клана Токугава, они нанимали заграничных специалистов и инженеров, одновременно рассылая по всему миру японских агентов, изучавших жизнь Европы и Америки. Накапливаемая таким образом информация обеспечивала основу для выбора, принятия взвешенных решений, исходя из сопоставления имеющихся вариантов. Так, в военной области образцом поначалу выступала французская армия, однако после поражения французов во франко-прусской войне 1870—1871 годов японцы решили, что немецкий опыт более продуктивен. Аналогичный сдвиг наблюдался в отношении к гражданскому законодательству Франции и Германии.

Японцы не упускали ни малейшего шанса поучиться. В октябре 1871 года высокопоставленная японская делегация, в составе которой был Окубо Тошимичи, отправилась в Соединенные Штаты и Европу, посещая фабрики и кузницы, судостроительные верфи и оружейные мастерские, железные дороги и каналы. Гости вернулись домой в сентябре 1873 года, нагруженные знаниями и «горящие энтузиазмом» начать реформы⁶.

Это непосредственное приобщение японского руководства к чужому опыту объясняет весьма многое. Путешествуя на английских поездах, Окубо с горечью говорил себе, что отъезда с родины ему казалось, будто основная работа уже сделана: императорская власть восстановлена, а на смену феодализму пришла централизация. Теперь же он понимал, сколь серьезные задачи лежали впереди. Япония не выдерживала никакого сравнения с «наиболее передовыми державами мира». Особенно любопытный пример саморазвития являла

собой Англия. Будучи некогда небольшим островным государством – совсем как Япония – Англия систематически укрепляла собственную мощь. Законодательство о мореплавании сыграло решающую роль в подъеме британского торгового флота и его последующем доминировании. А промышленное лидерство страны было обеспечено лишь после того, как она отказалась от протекционизма в пользу политики *laissez-faire*. (Неплохой анализ; Адам Смит, несомненно, согласился бы с ним.)

Разумеется, Япония не могла рассчитывать на такую тарифную и коммерческую автономию, которой пользовалась Англия в XVII столетии. Но здесь полезно было обратиться к опыту Германии. Эта страна, как и Япония, совсем недавно пережила сложный процесс объединения. Германия, подобно Японии, начинала с экономической отсталости, но теперь ушла очень и очень далеко. Немцы, с которыми Окуба встречался, произвели на него весьма сильное впечатление. Они казались бережливymi, усердными в работе, «непретенциозными» – совсем как простые японцы, добавит кто-то. Их лидеры виделись ему реалистами и прагматиками; сосредоточиться на строительстве могучей державы – повторяли они снова и снова. Они были меркантилистами XIX века. Вернувшись домой, Окубо ориентировал японскую бюрократию на немецкие образцы.

Сначала следовало решить самые насущные проблемы, стоявшие перед правительством: создать почтовую службу, ввести новый календарь, учредить государственную систему образования (сначала для мальчиков, а потом и для девочек), перейти ко всеобщей воинской повинности. Школы распространяли знания; собственно говоря, для этого они и предназначены. Но одновременно школы воспитывали дисциплину, аккуратность, почтение к старшим и благоговение перед императором. То был ключ к созданию новой национальной идентичности, преодолевшей местническую феодальную лояльность эпохи сегуната. Армия и флот завершили начатую работу. С помощью мундира и дисциплины всеобщая воинская обязанность упраздняла классовые и региональные различия. Она возвращала национальную гордость и демократизировала жестокие мужские добродетели. То был конец самурайской монополии на оружие.

Тем временем государство и общество вплотную подошли к экономическим проблемам: как внедрить машинное произ-

водство; как повысить производительность труда, не имея необходимой техники; как доставлять товары потребителю; как конкурировать с иностранными производителями. Все это было непросто. Европейское промышленное производство развивалось уже сто лет. Японии приходилось спешить.

Прежде всего, страна взялась за те отрасли промышленности, которые уже были освоены – за обработку шелка и хлопка, а также за производство тех продуктов питания, которые не затрагивались зарубежной конкуренцией: сакэ, мисо, соевого соуса. С 1877 по 1900 годы, в ходе первой волны индустриализации, в пищевой промышленности наблюдался 40-процентный рост, а в текстильной – 35-процентный. Иными словами, японцы решили использовать уже имеющиеся у них преимущества, на время отодвинув тяжелую промышленность на второй план. В большинстве своем японские предприятия оставались довольно скромными. На хлопкопрядильных фабриках было не более 2 тысяч станков (по сравнению с 10 тысячами в Западной Европе); использовались деревянные турбины, представляющие позавчерашний день европейских технологий; по сравнению с японскими угольными шахтами с их ручными корзинами британские аналоги времен раннего капитализма выглядели курортом.

Подобные инверсии, присущие «догоняющей» модели развития, экономисты объясняют недостатком капитала: трудовые ресурсы были весьма скудны, а инвестиционные банки вообще отсутствовали. На деле, однако, некоторые японские купцы к тому времени сосредоточили в своих руках огромные состояния, а государство уже было готово строить и субсидировать крупные предприятия. Но в долгосрочной погоне за паритетом люди оказывались важнее денег – люди творческие и инициативные, разбирающиеся в экономике, знающие толк не только в производственном процессе и машинах, но и в управлении, в том, что сейчас называют «*soft-ware*». Если будет все это, то капитал приложится.

Японцы не собирались ограничиваться только потребительским рынком. Если вы хотите иметь современную экономику, без тяжелого производства не обойтись: надо строить машины и двигатели, корабли и локомотивы, железные дороги, порты и судоверфи. Правительство играло здесь ключевую роль, поскольку именно оно финансировало заграничные стажировки и шпионаж, приглашало зарубежных специалистов, строило предприятия и субсидировало коммерческие проек-

ты. Но еще более важными факторами оказывались талант и целеустремленность японских патриотов, ради национальной идеи готовых сменить профессию, а также качество японской рабочей силы, навыки и умения которой оттачивались в колллективном труде в ремесленных мастерских.

Во вторую волну промышленной революции японцы ринулись с готовностью, которая компенсировала их неопытность. Японцев традиционно хвалят за успешно и быстро проведенную индустриализацию; эти похвалы лишь отчасти заглушаются недовольством, высказываемым по отношению к сопровождавшей ее бурной националистической кампании, под давлением которой процесс обретал смысл и целенаправленность. То был первый случай индустриализации в незападной стране, поныне остающийся примером для многих (хотя не у всех получается так, как у японцев). Другие страны тоже отправляли своих студентов за границу; но те нередко оставались там навсегда, в то время как японцы всех возвращали домой. Другие страны приглашали зарубежных инженеров для обучения собственных специалистов; японцы же в основном обучали кадры сами. Другие страны импортировали оборудование, стараясь использовать его наилучшим образом; японцы же модифицировали его, совершенствовали, а потом и вовсе производили самостоятельно. В результате в других странах, по разным историческим причинам, японцев недолюбливают, но при этом им завидуют и ими восхищаются.

Объяснение этих различий, по крайней мере, отчасти, лежит в присущем японцам остром чувстве групповой ответственности: у них считается, что нерадивый работник вредит не только себе лично, но и всей семье. Далее, разумеется, важнейшую роль сыграло национальное чувство японцев. Раньше, во времена клана Токугава, японские крестьяне и ремесленники едва ли знали, что такое нация. Первейшая задача нового императорского государства заключалась именно в том, чтобы воспитать в подданных чувство глубочайшего долга перед императором и страной и связать этот патриотизм с трудом. Значительная часть школьных программ была посвящена изучению этики; в стране, не имеющей устойчивых церковных традиций, школа выступала храмом добродетели и нравственности. Учебник 1930 года излагал это следующим образом: «Самый простой способ стать патриотом заключается в том, чтобы дисциплинировать себя в повседневной жизни, способствовать поддержанию порядка в семье и доб-

росовестно выполнять свои производственные обязанности»⁷. А также – больше экономить и меньше тратить.

Такой была японская версия веберовской протестантской этики. Именно трудовая этика, наряду с инициативностью властей и получившей широкое распространение преданностью делу модернизации, сделала возможным так называемое «японское экономическое чудо». Любая серьезная трактовка японской истории должна учитывать эту культурную предопределенность человеческого капитала.

О Вебере

Макс Вебер, начинавший как историк античности, но потом сделавшийся специалистом в целом ряде гуманитарных наук, в 1904-1905 годах опубликовал одно из самых известных и провокационных своих сочинений – работу «Протестантская этика и дух капитализма». Главный тезис Вебера сводился к следующему: протестантизм (или, более конкретно, его кальвинистская ветвь) обеспечил подъем современного капитализма, то есть того промышленного капитализма, который был хорошо знаком Веберу по его родной Германии. Протестантизм, говорил этот автор, добился такого результата отнюдь не ослаблением или упразднением аспектов католической веры, ограничивавших экономическую деятельность (хотя он, например, запретил ростовщичество), и не поощрением страсти к богатству, но выработкой и санкционированием такой этики повседневной жизни, которая обуславливала деловой успех.

Кальвинистский протестантизм, по Веберу, сделал это через утверждение доктрины предопределенности, согласно которой спасения невозможно добиться с помощью истовой веры или добрых дел – оно предрешено от начала времен, и никто не в силах изменить здесь что-либо.

Подобное убеждение легко могло породить фаталистический взгляд на мир. Если образ жизни или глубина веры не имеют значения, то зачем вообще стараться? Зачем совершать добрые поступки? Но это нужно потому, возражали кальвинисты, что предрасположенность к добру свидетельствует о богоизбранности. Избранным может оказаться всякий, но вполне разумно предположить, что в большинстве своем таковые обнаружат свое предназначение в особых душевных качествах и добропорядочном поведении. Этот неявный на-

мек выступал мощным стимулом к соответствующему образу мысли и жизни. Твердая вера в предопределение сохранялась на протяжении одного или двух поколений, так и не став вековой догмой, но со временем она была усвоена светской моралью, а вместе с нею – и все сопутствующие добродетели: трудолюбие, честность, серьезность, бережное отношение к деньгам и времени.

Перечисленные ценности способствовали успеху в бизнесе и накоплению капитала, но Вебер подчеркивал, что истинный кальвинист не задавался целью разбогатеть. (Это, однако, не мешало представителям данной конфессии видеть в праведно нажитом богатстве знак божественной милости.) Европе отнюдь не нужно было дожидаться протестантской Реформации, чтобы познакомиться с людьми, желавшими стать богатыми. Основная идея Вебера заключалась в том, что протестантизм породил новый тип бизнесмена – человека, стремившегося жить и трудиться по-особому. Именно эта специфика имела значение, а нажитые состояния оказывались в лучшем случае ее побочными продуктами. Лишь много позже протестантская этика выродилась в набор максим, направленных на достижение материального достатка и довольства собой, вылилась во вкрадчивые проповеди благодати богатства как такового.

На теорию Вебера нападали со всех сторон. Точно такую же сумятицу позже породил развивающий учение Вебера тезис социолога Роберта Мертона о прямой взаимосвязи между протестантизмом и подъемом современной науки. К сказанному можно добавить, что многие современные историки и в самом деле расценивают построения Вебера как не слишком актуальные: считается, что он сделал свое дело и отошел в прошлое.

Лично я с этим не согласен. Ни на эмпирическом уровне, где многочисленные факты свидетельствуют о том, что протестантские торговцы и промышленники сыграли ключевую роль в развитии торговли, банковского дела и промышленности, ни на теоретическом. Суть дела в том, что протестантизм действительно сформировал иного человека – рационального, аккуратного, трудолюбивого. Подобные добродетели, хотя и не были новыми, едва ли встречались на каждом шагу. Протестантизм сосредоточил их в рядах своих приверженцев, которые оценивали друг друга по соответствию этим стандартам.

Две особенности протестантизма отражают и подтверждают эту взаимосвязь. Первой является упор на распространение грамотности, причем не только среди мальчиков, но и девочек. То было следствием изучения Библии. Считалось, что добрые протестанты должны самостоятельно читать Святое писание. (Католиков же, ориентированных на катехизис, не только не заставляли заниматься этим, но косвенно даже отвращали от подобных занятий.) Результат известен: грамотность среди протестантов росла от поколения к поколению. *Грамотные матери – это очень важно.*

Второй особенностью стало то огромное значение, которое приписывалось времени. Здесь мы опираемся на феномены, которые социологи назвали бы «ненавязчивыми свидетельствами»: на массовое изготовление и приобретение часов. Даже в таких католических странах, как Франция или Бавария, часовщики в большинстве своем были протестантами. По использованию приборов для измерения времени и их распространению в сельской местности Англия и Голландия значительно опережали католические государства. Возрастающий интерес к фиксации времени является наиболее точным индикатором «урбанизации» сельского общества и утверждения в нем «городских» вкусов и обычаев.

Сказанное вовсе не означает, что «идеальный тип» капитализма можно найти только в рядах кальвинистов и более поздних протестантских сектах. Рациональными, прилежными, аккуратными, чистоплотными и серьезными могут быть люди всех вероисповеданий и вообще неверующие. Причем им вовсе не обязательно быть предпринимателями, ибо подобные качества проявляются в самых разных жизненных ситуациях. Главная мысль Вебера, как я ее понимаю, состоит в том, что в Северной Европе XVI—XVIII веков религия способствовала широкому распространению того типа личности, который прежде считался довольно редким, и что именно этот тип создал новую экономику (новый способ производства), известный сегодня под названием «капитализм».

История свидетельствует, что наиболее эффективные лекарства от бедности имеют внутреннее, а не внешнее происхождение. Иностранная помощь может быть полезной, но она же, подобно шальному богатству, способна принести вред. Нередко она подавляет инициативу и сеет бессилие. Как глаголет африканская поговорка, рука берущего всегда снизу, тог-

да как рука дающего – сверху. А вот что по-настоящему благотворно, так это труд, усердие, честность, терпение, упорство. Людям, страдающим от нищеты и голода, подобный набор поможет справиться с безразличием. Ведь, по сути дела, никакое совершенствование не может быть столь же эффективным, как самосовершенствование.

Такие рассуждения могут показаться затертыми клише – что-то вроде уроков, которые приходится осваивать дома и в школе в те моменты, когда родителей и учителей охватывает наставническое рвение. Став взрослыми, мы относимся к подобным истинам довольно снохобительно, отмахиваясь от них как от банальностей. Но может ли мудрость устареть? Безусловно, мы живем в приятное время. Мы хотим, чтобы все вокруг было сплошным удовольствием; многие из нас работают, чтобы жить, а живут для того, чтобы быть счастливыми. В этом нет ничего страшного; просто подобный стиль жизни не повышает производительность труда. Если же вы хотите большей продуктивности, то нужно научиться жить, чтобы работать, а в счастье видеть побочный продукт.

Это нелегко. Люди, которые живут, чтобы работать, составляют незначительное меньшинство. Но это элита, открытая для посторонних, она сама отбирает свои кадры, и ее члены являются созидателями. В этом мире приветствуются оптимисты, причем не потому, что они всегда правы, но потому, что заряжены на созидание. Даже заблуждаясь, они настроены позитивно; именно таков путь достижения, исправления, улучшения и успеха. Образованный и просвещенный оптимизм неизменно окупается, а в утешение пессимистам достается только их правота.

Примечания

¹ Nicholas Shumway. *The Invention of Argentina* (Berkeley: University of California Press, 1991), p. 156.

² Juan Bautista Alberdi. *Bases e puntos de partida para la organizaciyn politica de la Republiка Argentina* (1852). Цит. по: Shumway, *The Invention of Argentina*, p. 149.

³ Fernando Henrique Cardoso and Enzo Faletto. *Dependency and Development in Latin America* (Berkeley: University of California Press, 1979), p. 216. Для того чтобы по достоинству оценить весь колорит этого текста, его следует читать по-испански.

⁴ Matt Moffett. Foreign Investors Help Brazil's Leader Tame Its Raging Inflation. // *Wall Street Journal*, 15 December 1995, p. A1.

⁵ The West and the Middle East. // *Foreign Affairs*, January-February 1997, p. 121.

⁶ Sidney D. Brown Okubo Toshimichi: His Political and Economic Policies in Early Meiji Japan. // *Journal of Asian Studies* 21 (1961-1962): 183-197.

⁷ Haruhiro Fukui. The Japanese State and Economic Development: A Profile of a Nationalist-Paternalist Capitalist State. // *States and Development in the Asian Pacific Rim*, ed. Richard P. Applebaum and Jeffrey Henderson (Newbury Park, Calif.: Sage, 1992), p. 205.

Майкл Портер

Установки, ценности, убеждения и микроэкономика процветания

Установки, ценности и убеждения, которые нередко объединяются понятием «культура», играют бесспорную роль в социальном прогрессе. Для меня данный факт стал очевидным благодаря опыту работы в странах, регионах, городах и компаниях, находящихся на разных стадиях развития. Вопрос здесь вовсе не в том, играет ли культура самостоятельную роль, но в том, чтобы вычленить ее влияние в ряду прочих детерминант социального процесса. Исследованию взаимосвязи между культурой и прогрессом посвящена довольно обширная литература, рассматривающая эту проблему под самыми различными углами зрения. В настоящей главе я беру на себя довольно узкую задачу – постижение роли того явления, которое можно назвать «экономической культурой», в экономическом развитии. Упомянутую экономическую культуру можно определить как совокупность убеждений, установок и ценностей, имеющих отношение к экономической деятельности индивидов, организаций, институтов.

Хотя роль культуры в экономическом прогрессе не подвергается сомнению, интерпретация этой роли в контексте прочих влияний и выявление собственно культурного воздействия представляется довольно непростым делом. Как правило, анализ причастности культуры к экономическим достижениям фокусируется на типичных культурных атрибутах, представляющихся желательными в подобном деле: трудолюбию, инициативности, ценностном подходе к образованию, а также на макроэкономических факторах типа склонности к сбережению и инвестированию. Все перечисленные качества, несомненно, имеют отношение к процветанию, но ни одному из этих атрибутов не присуща однозначная корреляция с экономическим прогрессом. Усердный труд, конечно, важен, но столь же важно то, что вдохновляло проделанную работу. Инициатива существенна, но не всегда продуктивна.

Образование принципиально, но не менее принципиален его тип и применимость на практике. Сбережение хорошо, но лишь там, где сэкономленные средства размещаются с прибылью.

Кроме того, в различных обществах (и даже в одном обществе в различные эпохи) одни и те же культурные качества по-разному влияют на экономический прогресс. Например, бережливость неплохо служила японцам до тех пор, пока не начался нынешний спад, а сейчас она препятствует восстановлению. Изучение широкого спектра преуспевающих стран, включая Соединенные Штаты, Японию, Италию, Гонконг, Сингапур, Чили и Коста-Рику, обнаруживает многочисленные и тонкие культурные нюансы, обуславливающие экономический успех и опровергающие упрощенческие представления о взаимосвязи культуры и процветания.

В настоящей главе я намереваюсь рассмотреть комплексную связь между экономической культурой и экономическим прогрессом. Основное внимание будет уделено экономическому процветанию на уровне отдельных государств, хотя во многих случаях рассматриваемые экономические единицы должны быть меньше. Серьезные различия в путях экономического процветания наблюдаются между регионами одного и того же государства, и, по меньшей мере, отчасти данный факт может объясняться различиями в установках, ценностях и убеждениях. В некоторых случаях одни и те же влияния прослеживаются в экономическом процветании целых групп, не вмещающихся в географические границы. В качестве примера здесь могут послужить этнические китайцы.

Я начну с обзора новейших исследований, касающихся источников экономического процветания в глобальной экономике. Затем я попытаюсь связать между собой эти источники и типы убеждений, ценностей и установок, способствующих процветанию. Подобное начинание вплотную подводит к вопросу о том, на чем держатся «непроизводительные» культуры. Данная тема будет исследоваться в контексте экономических учений и обстоятельств, преобладавших на протяжении XX века. Глава завершится некоторыми размышлениями о проявлениях культурного разнообразия в современной экономике и о том, каким образом наметившаяся под влиянием глобализации конвергенция мировых рынков отразится на культурных факторах.

Источники процветания: сравнительные преимущества против конкурентных преимуществ

Процветание (или жизненные стандарты) нации определяются отдачей, с которой используются человеческие, финансовые и естественные ресурсы. Производительность труда задает уровень цен и оборота капитала – основные детерминанты среднедушевого распределения национального дохода. Производительность, таким образом, оказывается базой «конкурентоспособности» страны. Она зависит от стоимости товаров и услуг, производимых национальными фирмами, проистекающей из их качества и уникальности, а также из эффективности, с которой они производятся. Центральным вопросом экономического развития, следовательно, становится вопрос о том, как создать условия для быстрого и устойчивого повышения производительности труда.

В глобальной экономике производительность определяется не столько тем, *что* именно национальные фирмы выставляют на рынок, сколько тем, *как* они это делают – иными словами, самой природой их операций и стратегий. Сегодня компании, занятые практически в любой отрасли промышленности, могут стать более производительными благодаря усложнению стратегий и инвестированию в современные технологии. Технологические прорывы открывают новые горизонты в столь далеких друг от друга областях, как сельское хозяйство, доставка почтовой корреспонденции или производство полупроводников. Таким же широким применением отличаются и передовые стратегии, в области изучения потребительских рынков, специализации производства и обслуживания, доставки товаров потребителю.

Итак, концепция целевой промышленной поддержки, согласно которой правительства должны покровительствовать наиболее перспективным отраслям, дает трещину. В настоящий момент главный вопрос заключается в том, способна ли фирма, независимо от того, чем она занимается, использовать самые лучшие методы, привлекать самый лучший персонал и применять самые лучшие технологии для повышения производительности труда. При этом неважно, ориентируется ли национальная экономика на сельское хозяйство, сферу услуг или промышленное производство. Что действительно имеет значение, так это твердое осознание страной

того, что производительность труда повышает уровень процветания граждан.

Исходя из этой «парадигмы производительности», традиционное разграничение иностранных и местных фирм также теряет смысл. Процветание страны – это отражение того, чем и местные, и зарубежные компании предпочитают в ней заниматься. Местные предприятия, с помощью примитивных технологий производящие низкокачественные товары, препятствуют национальному подъему, в то время как иностранные фирмы, приносящие с собой новейшие технологии и передовые методы, будут наращивать как производительность, так и зарплату. Привычное деление на отрасли, обслуживающие внешний и внутренний рынок, а также тенденция отдавать приоритет первым из них, также становятся проблематичными. Именно состояние тех сфер экономики, которые работают на внутренний рынок, определяет уровень жизни граждан, а также масштабы затрат в отраслях, ориентированных на экспорт. Невнимание к ним, как показывает опыт Японии, создает серьезные трудности.

«Парадигма производительности», рассматриваемая в качестве основы благополучия, представляет собой решительный разрыв с прежними представлениями об источниках богатства. Сто и даже пятьдесят лет назад в процветании нации видели в основном результат обладания естественными или трудовыми ресурсами, предоставляющими стране *относительные преимущества* по сравнению с менее обеспеченными странами. Но в современной глобальной экономике фирмы способны дешево и эффективно обеспечивать себя ресурсами из любой точки земного шара. Реальная стоимость ресурсов неуклонно падает, о чем свидетельствует непрерывное снижение реальных цен на товары на протяжении столетия. Кроме того, дешевый труд повсюду имеется в изобилии, так что простое обладание трудовыми ресурсами более не приносит преимуществ. На фоне интенсивного снижения транспортных издержек и удешевления коммуникаций даже благоприятное расположение относительно главных торговых путей уже не выглядит таким привлекательным, как это было в прошлом. Компания, находящаяся в Гонконге или Чили, может выступать ключевым торговым партнером США и Европы, несмотря на свою удаленность от рынков.

Иными словами, сравнительные преимущества более не являются основой богатства; они уступили эту роль конку-

рентным преимуществам, базирующимся на более высокой продуктивности в деле привлечения ресурсов и создании пользующихся спросом товаров и услуг. Повышать жизненные стандарты сегодня могут только те страны, фирмы которых умеют добиваться более высокой производительности труда за счет повышения конкурентоспособности.

Парадокс в том, что в условиях глобальной экономики конкурентоспособность и удачливость фирм все больше зависят от условий и обстоятельств, задаваемых на местном уровне. Ускорение торговых, денежных и информационных потоков сводит к нулю преимущества, получаемые производителем благодаря «привязке» к тому или иному конкретному месту. Так, если фирма одной страны покупает машины в Германии, то и ее конкуренты могут поступать так же. Когда одна фирма пользуется австралийским сырьем, для остальных его приобретение тоже открыто. Сегодня источники рыночной состоятельности фирм или корпораций все плотнее зависят от локальных особенностей, среди которых – специфические формы работы с поставщиками и потребителями, стимулируемое здешними партнерами глубокое понимание потребностей местного рынка, применение производимых местными организациями технологий и знаний.

Микроэкономические основы процветания

Поскольку главенствующие прежде внешние источники процветания национальных компаний упразднены глобализацией, странам, желающим осовременить свою экономику и поднять жизненный уровень своих граждан, приходится изыскивать внутренние источники конкурентоспособности. Центральное внимание при этом уделяется созданию благоприятного макроэкономического, политического и правового климата. Однако, несмотря на всю свою необходимость, подходящие макроэкономические условия еще не гарантируют преуспевания. Кроме того, макроэкономика все менее зависит от воли отдельных государств. Если стране не удастся добиться устойчивости, она неминуемо будет наказана международными финансовыми рынками.

В конечном счете процветание зависит от совершенствования *микроэкономических* основ конкурентоспособности. Указанные основы следует искать в двух взаимосвязанных

областях: в изошренности оперативной деятельности компаний и в качественных характеристиках микроэкономической бизнес-среды. Пока компании, работающие в стране, не добьются повышения производительности, экономика не станет более развитой. В то же время конкурентоспособность компаний сильно зависит от качества того делового окружения, в котором они действуют. Типы стратегий, доступные фирмам, а также эффективность, с которой они способны действовать, тесно связаны с бизнес-средой. Например, оперативное совершенство невозможно обеспечить там, где бюрократические препоны слишком обременительны, логистика ненадежна, а фирмы не в состоянии рассчитывать на своевременные поставки комплектующих или качественное обслуживание своих станков.

Постижение природы бизнес-окружения на микроэкономическом уровне выглядит многообещающе, поскольку оно выявляет мириады местных особенностей, влияющих на производительность труда. В своей работе «Конкурентоспособность наций»¹ я изучал воздействие, оказываемое на конкуренцию четырьмя взаимозависимыми факторами: материальной базой, особенностями местного спроса, местным контекстом стратегического планирования и соперничества, состоянием поддерживающих отраслей. Именно эта совокупность формирует среду, в которой национальные компании состязаются между собой и из которой черпают преимущества для конкуренции на внешнем рынке. Экономическое развитие – это длительный процесс выстраивания целого спектра взаимозависимых микроэкономических условий и побудительных факторов, возвращающих все более передовые формы конкуренции.

Под материальной базой имеются в виду те составляющие инфраструктуры бизнеса, на которые фирмы могут опираться в производстве товаров и услуг. Среди них – рабочая сила, дороги, аэропорты, прочие коммуникации, естественные ресурсы. Факторы такого рода варьируют от самых элементарных (дешевая рабочая сила, основные шоссейные магистрали и т.п.) до передовых (многоуровневая транспортная система, возможности для скоростной передачи данных, специализированный и подготовленный персонал). Состояние материальной базы определяется не столько количественными, сколько качественными параметрами. Например, если инфраструктура страны приспособлена под ту производственную область, в которой она специализируется, то произ-

водительность будет расти. Точно так же неквалифицированная рабочая сила отнюдь не представляет той же ценности, что и подготовленные кадры, способные к изготовлению сложной продукции и управлению технологически сложными процессами. В целом успешное экономическое развитие требует постоянного совершенствования качества материальных факторов, обеспечивающих процесс производства.

Особенности местного спроса – вторая критическая составляющая микроэкономической конкурентоспособности страны. Требовательный потребитель является мощным орудием наращивания производительности. Давление, оказываемое местными потребителями на компанию, отрасль промышленности или сам стиль конкуренции между местными производителями, поощряет повышение качества продукции и, разумеется, ее ценность для внешних рынков. Неравнодушные покупатели учат местные фирмы тому, как совершенствовать свою продукцию и услуги, заставляя уделять усиленное внимание качеству и, следовательно, увеличивать их ценность в глазах потребителя и спрос на мировых рынках. С другой стороны, если запросы местного населения незамысловаты, а компании просто штампуют товары, разработанные где-то еще, эффективность экономики и цена продукции на внешних рынках неминуемо будут снижаться.

Обувная промышленность Италии представляет хорошую иллюстрацию того, насколько важно иметь требовательных клиентов. Прежде чем сделать покупку, итальянка примерит десятки пар туфель. Она тщательно изучит качество кожи и работы, форму и размер каблука, удобство, соответствие моде и прочие качества. Обувщики, способные выживать и даже процветать в подобных условиях, могут быть уверены, что туфли, успешно раскупаемые в Италии, с таким же энтузиазмом будут приобретаться в других странах.

Контекст стратегического планирования и соперничества формируется за счет правил и норм, задающих тип и интенсивность местной конкуренции. В слаборазвитых экономических системах состязательности почти нет. Переход к более высокому уровню экономического развития влечет за собой появление острой конкуренции и смещение акцентов с минимизации затрат и подражательности к инновации и дифференциации. Здоровое соперничество между местными фирмами имеет фундаментальное значение для быстрого роста производительности труда. Если фирма не способна

состояться у себя дома, она не сможет конкурировать за границей². Не сталкиваясь с энергичным противодействием на локальных рынках, она никогда не станет достаточно гибкой в мировом масштабе. Инструментами, с помощью которых страна способна стимулировать здоровую конкуренцию среди собственных производителей, являются антимонопольное законодательство и политика по поддержке предпринимательства.

Последним фактором, обуславливающим микроэкономические параметры национальной бизнес-среды, является состояние поддерживающих отраслей. Переход на более высокий уровень развития возможен только при создании так называемых «кластеров» – мест компактной концентрации конкурирующих между собой производителей, а также поддерживающих их производств и организаций. Хорошими примерами кластеров являются Силиконовая долина, Уолл-Стрит и Голливуд. Фактически в каждой развитой стране мира и в любой отрасли промышленности есть свои Голливуды и Силиконовые долины. Кластер – довольно старый феномен, но сегодня он становится все более важным. Агломерация конкурентов, поставщиков и сопутствующих производств, сосредоточенных в одном месте, приобретает популярность потому, что подобная форма организации гораздо продуктивнее попыток собирать сырье и идеи по всему миру. Кроме того, она явно способствует совершенствованию и новациям.

В рамках «парадигмы производительности» правительство играет иную, более косвенную роль, нежели в других концепциях конкуренции. Оно несет ответственность за создание стабильной и предсказуемой макроэкономической, политической и правовой среды, в которой фирмы могут принимать долгосрочные стратегические решения, нацеленные на повышение продуктивности. Помимо этого правительство обязано: а) обеспечить наличие качественных ресурсов, позволяющих компаниям вести производство (квалифицированной рабочей силы, развитой транспортной и коммуникационной инфраструктуры и т.д.); б) выработать такую систему регулирования конкуренции, которая стимулирует рост производительности труда; в) способствовать становлению и развитию кластеров; г) готовить и внедрять в практику позитивную и долгосрочную программу экономического образования нации, мобилизующую власть, бизнес, общественные организации и граждан. Добиваясь того, что-

бы состояние бизнес-среды способствовало большей производительности, правительство должно сотрудничать с такими институтами, как университеты, независимые агентства и промышленные группы.

В «парадигме производительности» огромную роль, причем как для государственного, так и для частного сектора, играет поощрение кластеров. Подобный подход резко контрастирует с историческим подходом индустриальной политики, где отрасли или сектора, «предназначенные» для развития, намечаются правительством. Раньше промышленная политика фокусировалась на местных компаниях и была основана на государственном регулировании конкуренции с помощью протекционистских мер, стимулирования роста и субсидий. Ключевые решения принимались правительством централизованно, что очень напоминало социалистическое планирование.

Концепция кластеров в корне иная. Согласно ее базовым предпосылкам, процветанию нации способствуют все кластеры; производительность страны повышают как местные, так и зарубежные фирмы; межотраслевые связи являются принципиальным источником конкурентных преимуществ, нуждающимся в стимулировании. В то время как индустриальное планирование препятствует конкуренции ради блага нации, политика поощрения кластеров направлена на активное привлечение внешних компаний и устранение препятствий для роста производительности труда. Кроме того, кластерный подход более децентрализован, он поощряет инициативу на региональном и местном уровнях.

Экономическая политика и процесс развития

Экономический прогресс – это процесс последовательного усовершенствования, в ходе которого сформированная обществом бизнес-среда стимулирует все более сложные и продуктивные способы конкуренции. По мере того, как страна идет от низкого уровня доходов к среднему, а потом и высокому, императивы, задаваемые бизнес-средой, будут меняться. На ранних стадиях компании борются за привлечение дешевой рабочей силы и естественных ресурсов. Преодоление такой ситуации оказывается фундаментальным сдвигом. Чтобы справиться с бедностью, страна должна усовершенст-

водить все составляющие производственного процесса, что приводит к вызреванию более изощренных форм конкуренции и последующему повышению производительности труда. Здесь потребуются такие меры, как наращивание человеческого капитала, преобразование инфраструктуры, открытие торговли, привлечение внешних инвестиций, защита интеллектуальной собственности, повышение производственных и экологических стандартов, расширение региональной интеграции.

Стране, которая добивается среднего уровня развития, необходимо сконцентрироваться на повышении качества человеческих ресурсов, воспитании более требовательных потребителей, совершенствовании научной базы, поощрении местного соперничества, развитии передовой информационной и коммуникационной инфраструктуры. Правительству нужно работать с частным сектором, университетами и другими институтами над созданием крепких кластеров. Наконец, чтобы выйти на передовые рубежи экономического развития, нация должна вести научные разработки в наиболее передовых отраслях знания, благодаря которым фирмы смогут предоставлять уникальные товары и услуги, а заработная плата граждан будет повышаться. Это потребует крупных инвестиций в исследовательские разработки, наращивания научно-технического персонала, а также расширенного доступа к венчурному капиталу.

**Обеспечение процветания:
влияние на убеждения,
установки и поведенческие мотивы**

Дискуссия о микроэкономических основаниях конкурентоспособности помогает выявить некоторые убеждения, установки и ценности, которые способствуют процветанию. Центральное место занимают представления, касающиеся самих основ процветания. Ориентиры индивидов и организаций, а также их экономическое поведение находятся под сильным влиянием их представлений о том, каков путь к успеху. По-видимому, ключевое убеждение, обеспечивающее позитивное экономическое развитие, заключается в том, что причиной преуспевания может быть только высокая производительность, а не контроль над ресурсами и не административные рычаги, и что «парадигма производительности» явля-

ется благом для общества. Если подобная уверенность отсутствует, то стяжание ренты или монополии превратится в доминирующую поведенческую модель. С этой патологией знакомы многие развивающиеся страны.

Другая базовая установка, поддерживающая процветание, предполагает, что потенциал богатства безграничен, поскольку он определяется не столько наличием ресурсов, сколько новыми идеями и творческими прозрениями. Наращивая производительность, можно сделать богатыми очень и очень многих. Такого рода убеждения стимулируют рост производительности труда во всех социальных стратах, и это увеличивает размеры общего пирога. И наоборот, вера в то, что объемы богатства фиксированы и никак не связаны с приложением усилий, вовлекает различные группы в борьбу за перераспределение, неизбежно снижающую производительность. Мироззрение, в котором экономика представляется «игрой с нулевой суммой», выступает ключевым элементом теории универсальной земледельческой культуры³.

«Парадигма производительности» порождает целый ряд сопутствующих установок и ценностей. В итоге в ряду благ оказываются инновация, конкуренция, финансовая «прозрачность», строгие производственные стандарты. В технологических инвестициях видят необходимость, в принадлежности к кластеру – конкурентное преимущество, во взаимодействии с поставщиками и потребителями – выгоду. Важным считается налаживание «сетей» и установление связей, а также приобретение образования и новых навыков. Кроме того, принято думать, что заработная плата растет только вместе с производительностью труда. Подобным воззрениям можно противопоставить «непроизводительные» установки и ценности. Здесь мы обнаруживаем веру в позитивную ценность монополии и административных ресурсов, здесь считают, что для эффективного управления обществом требуется иерархия, а настоящее партнерство возможно только в рамках семьи.

В любой стране убеждения, присущие тем или иным группам и индивидам, неоднородны. Отчасти, по меньшей мере, в экономическом развитии можно видеть борьбу между «производительными» и «непроизводительными» аспектами культуры. Особое значение принадлежит убеждениям и установкам политической и деловой элиты. Сильное правительство способно навязывать эффективную экономическую культуру,

но только при поддержке бизнеса, а иначе экономический прогресс замедлится и станет обратимым. Устойчивое развитие нуждается в том, чтобы «производительные» убеждения, установки и ценности были восприняты рабочими, институтами типа церквей и университетов, а в конце концов – гражданским обществом. В противном случае политика, направленная на повышение эффективности экономики, не получит должной поддержки.

В ходе своих исследований я обнаружил, что одной из серьезнейших проблем в деле повышения конкурентоспособности является преобразование экономической культуры. Трудность в том, что политика и поведение, ориентированные на состязательность, должны быть по-настоящему усвоены обществом. Иными словами, в экономическом развитии исключительно важна образовательная составляющая, поскольку многим гражданам и даже их лидерам зачастую не хватает понимания основ современной экономики, собственной роли в ней, а также рационального осознания своего взаимодействия с другими общественными группами. Такое неведение позволяет эгоистичным интересам блокировать изменения, жизненно важные для процветания страны.

В чем корни «непроизводительных» культур?

Консенсус по поводу факторов, обуславливающих процветание, а также убеждений, установок и ценностей, ускоряющих общественный прогресс, становится все более прочным. Почему же, в таком случае, существуют «непроизводительные» экономические культуры? Отчего они столь укоренены в некоторых обществах? Что заставляет отдельных людей и целые компании действовать теми способами, которые противоречат их собственным интересам?

Ответы на эти вопросы весьма сложны; это благодатная нива как для теоретических изысканий, так и для практических экспериментов. Разумеется, индивидуальные и групповые устремления могут различаться, а краткосрочные ориентиры способны противоречить долгосрочным выгодам. Вместе с тем хотелось бы сделать несколько общих предположений на этот счет. Во-первых, на экономическую культуру народа заметно влияет преобладающее среди населения представление

об экономике. В XX столетии выдвигалось множество альтернативных теорий процветания, начиная от превознесения централизованного планирования и заканчивая тотальным замещением импорта. Все эти идеи укоренились в социумах с помощью образовательных систем, воздействия интеллектуальных и политических лидеров и так далее. В то же время непросвещенность в вопросах функционирования международной экономики зачастую наблюдается даже среди политических руководителей. А невежество порождает вакуум, заполняемый традиционными воззрениями.

Представления людей об источниках процветания довольно тесно связаны с их поведением. А убеждения отражаются в установках и ценностях. Таким образом, «непроизводительные» экономические культуры произрастают не столько из каких-то «врожденных» особенностей того или иного общества, сколько из неосведомленности или подчинения ложным теориям. Иногда насаждение ложных теорий имеет идеологическое происхождение, но порой их рассматривают в качестве удобного метода политического контроля. Например, военные диктатуры часто предпочитают политику «отказа от импорта» или «опоры на собственные силы», так как она способствует более жесткому контролю над гражданами. Народы, которым в силу различных обстоятельств удается избежать пленения ложными идеями, в плане экономического процветания всегда выигрывают.

Во-вторых, экономическая культура, как представляется, весьма основательно «нагружена» прошлым и нынешним микроэкономическим контекстом. Действительно, люди своими действиями способны наносить ущерб коллективным или национальным интересам. Но опыт подсказывает мне, что индивиды весьма редко вредят себе лично или собственной фирме. Иными словами, роль культурных атрибутов довольно трудно отделить от влияния бизнес-среды и социальной среды в целом. То, каким образом люди ведут себя в общественной жизни, во многом обусловлено сигналами и импульсами, порождаемыми экономической системой, в которой они живут.

Например, нередко приходится слышать сетования на то, что трудовая этика в развивающихся странах оставляет желать лучшего. Но может ли быть иначе, когда усердный труд не вознаграждается? Если, несмотря на все ваши старания, продвигаться по службе невозможно? Трудовую этику нель-

зя рассматривать в отрыве от системы экономического стимулирования в целом. Точно так же и компании в «третьем мире» порой ведут себя непоследовательно и не заглядывают слишком далеко вперед. Но на деле подобное поведение оказывается весьма рациональным в среде, где политика властей нестабильна и непредсказуема. Стремление сконцентрироваться на извлечении ренты, а не на развитии, тоже обычно ассоциируется с особенностями политической системы.

Таким образом, получается, что приписываемые культуре национальные особенности часто имеют сугубо экономическое происхождение. Хорошими примерами такого рода служат японская система пожизненной занятости и присущая этой стране высокая норма накоплений. До второй мировой войны пожизненная занятость была для Японии не слишком типичной; данный институт внедрили ради контроля над рабочим движением в послевоенный период. Что же касается умения японцев экономить деньги, то оно, как повсеместно теперь считают, обязано своим происхождением воспоминаниям о военных и послевоенных лишениях, подкрепляемых низким пенсионным возрастом, неразвитой системой социального обеспечения и непомерной стоимостью жилья.

Следовательно, культурно мотивированные поступки довольно трудно отделить от поступков, стимулируемых экономической системой. История, толкуемая подобным образом, накладывает сильный отпечаток на экономическую культуру, причем это касается опыта как «добрых», так и «злых» времен. В пользу подмеченной зависимости культуры от обстоятельств говорят достижения представителей бедных стран, перебравшихся в иную экономическую среду. В качестве одного из многочисленных примеров можно сослаться на некоторых выходцев из Сальвадора, добившихся примечательных успехов в Соединенных Штатах.

В-третьих, варианты социальной политики также могут оказывать заметное влияние на экономическую культуру. Происходит это потому, что они формируют экономический контекст. Примером здесь может послужить отношение государства к системе социальной защиты. Оно напрямую влияет на трудовую этику, уровень личных сбережений и желание вкладывать средства в самообразование; все перечисленные факторы, в свою очередь, косвенно воздействуют на различ-

ные аспекты экономической политики страны. Несомненно, экономика и социальная политика взаимосвязаны самым тесным образом.

Иными словами, в своей основе экономическая культура, прямо или косвенно, проистекает из экономики. Исключения составляют лишь те убеждения, установки и ценности, которые производны не от экономических интересов, но от сугубо общинных или моральных норм. Отношение социума к престарелым, правилам межличностных отношений, религиозным убеждениям являет примеры коммунално-моральных ценностей, независимо формирующих экономическую культуру. Такие установки и ценности также сказываются в определении социальных приоритетов страны. Вместе с тем даже они могут нести на себе отпечаток предшествующих экономических условий и традиций. Стимулировать «производительную» (или «непроизводительную») экономическую культуру способны также религия и философия.

Совокупность всех вышеприведенных аргументов заставляет нас проявлять величайшую осторожность в оценке экономических перспектив того или иного общества, исходя из его культуры. Едва ли можно выносить суждения такого типа: «Страна X бедна, поскольку рабочие здесь ленивы, а компании коррумпированы». А что будет, если страна освоит иные экономические постулаты и утвердит другую экономическую систему? Столь же опасно в мире глобальной экономики, отличающемся всеобщим доступом к передовым технологиям и знаниям, объяснять процветание наций исключительно географией, климатом или религией.

Все изложенное дает основания предположить, что экономическая культура довольно устойчива и с трудом поддается изменениям, но, скорее всего, она не настолько стабильна, как иногда считают. «Непроизводительные» убеждения, установки и ценности преобразуются в тех случаях, когда господствующие в обществе настроения или контекст, в котором действуют люди и хозяйствующие субъекты, более не поддерживают их. Разумеется, отказу от старых привычек препятствуют невежество, подозрительность и инерция. Вместе с тем опыт последних десятилетий показывает, что при благоприятном стечении обстоятельств страны трансформируют свою экономическую культуру довольно быстро⁴. Есть даже повод утверждать, – и речь об этом пойдет ниже, – что темпы ожидаемых перемен могут быть ускорены.

Глобальный консенсус по поводу «производительной» культуры

С исторической точки зрения политические и экономические обстоятельства задают довольно широкий спектр вариаций экономической культуры. Как уже отмечалось, непохожие друг на друга модели экономического развития, принятые той или другой страной, реализовывались порой на протяжении десятилетий. Устойчивость этих несопоставимых моделей задавалась сложившимися в обществе условиями. Совсем недавно мировая экономика еще не была затронута глобализацией, поэтому национальные экономические системы почти не ощущали международной конкуренции. Протекционистская политика, проводимая многими странами, усиливала эту самодостаточность. Экономика той или иной страны десятилетиями могла пребывать в стагнации, сохраняя один и тот же уровень производительности труда. Представления об экономическом процветании искажались такими факторами, как военная сила и геополитика. В развивающихся странах протекционизм оборачивался привычкой продавать в Европу и Соединенные Штаты естественные ресурсы и рабочую силу, что не позволяло их экономике совершенствоваться. Международная политика, тон которой задавала «холодная война», еще более отвлекала народы от назревших экономических преобразований. Развивающимся странам предоставлялись значительные объемы внешней помощи, поддерживающей бесталанных властителей и скрывающей последствия разрушительных экономических экспериментов.

Устойчивость «непроизводительных» экономических культур подкреплялась господствовавшим в бедных странах невежеством, ограничивающим их способность к совершенствованию. Зачастую граждане вообще не подозревали о существовании альтернативных моделей поведения. Темпы технологического обновления были крайне низкими, и хотя последствия отставания или позднего заимствования новшеств были не столь драматичными, как сейчас, они способствовали хроническому воспроизведению дурной политики. Мир практически не знал диффузии экономических и управленческих навыков; это касалось и иностранных инвестиций. Распространение информации по вопросам бизнеса по всему миру было гораздо более дорогостоящим и менее эффективным, чем сегодня. Сравнительный анализ состояния экономики

различных стран был редкостью. Безнадёжно устаревшие представления о процветании и экономической деятельности не только преобладали, но и активно пропагандировались. В условиях множественности экономических моделей культурные факторы играли видную роль в господствовавших в той или иной стране подходах и в ее шансах на успех.

В настоящее время, однако, мы имеем дело с принципиально иным экономическим контекстом. На смену благодушному и терпимому отношению к низким темпам развития пришло осознание того, что надо следовать императивам глобальной экономики. Теории развития, не соответствовавшие «парадигме производительности», дискредитировались, поскольку оказались неприменимыми в мире открытой конкуренции и частых технологических и управленческих революций. Диапазон мнений касательно основ преуспевания и возможных вариантов экономической политики заметно сузился. Распространение знаний о ключевых элементах «производительной» экономической культуры идет исключительно быстро. По всему миру люди стали более восприимчивыми к экономически эффективному поведению. Иными словами, мир становится единоклубнее по поводу того, как создается экономическое благополучие.

Конвергенция на основе «парадигмы производительности» оказывает мощное давление на страны, которые не торопятся ее принять. Экономическая политика и экономическое поведение все чаще становятся предметами межнациональных сопоставлений. Финансовые рынки наказывают страны, отличающиеся политической непоследовательностью; нации, не способные обеспечить благоприятную среду для ведения бизнеса, не получают иностранных инвестиций; рабочие, которым не хватает трудовой этики, лишаются работы. Политические лидеры вынуждены считаться с диктатом рыночных сил, причем даже в тех случаях, когда мнение своего населения для них мало что значит. Бурный технологический прогресс также повышает издержки отстранения от общемировой практики, усугубляя тем самым все перечисленные проблемы.

В результате многие страны сегодня более или менее успешно пытаются освоить «производительную» культуру. Возьмем, например, Центральную Америку. На смену целым векам националистической, изоляционистской политики идут самораскрытие и экономическая интеграция через коор-

динацию транспортной инфраструктуры, согласование таможенных правил, другие подобные шаги. В настоящее время все страны региона ориентируются на конкуренцию и повышение производительности. Напор глобализации заставил эти маленькие государства отказаться от сугубо национальных интересов и предпринять серьезные усилия по пересмотру традиционных привычек и обычаев.

В целом глобализация дисциплинирует тех, кто ведет себя «непроизводительно». В то же время позитивные аспекты экономической культуры поощряются широким притоком капиталов, инвестиций, технологий, экономических возможностей. Глобальная экономика поднимает экономические рейтинги тех стран, которые чутко прислушиваются к ее веяниям. Знания и технологии открыты и достигаемы как никогда ранее. Современная техника без малейших проблем позволяет транспортировать товары на значительные расстояния, и торговля в равной степени процветает во всех климатических зонах. Страны, постоянно вынужденные сравнивать себя с соседями, ограничены в своих действиях. В мире, где производительность, инициатива и обучение превратились в главные составляющие процветания, перед развивающимися государствами открываются беспрецедентные возможности приобщиться к богатству.

Больше того, могущество новой экономики столь осязаемо, что не будет сильным преувеличением сказать, что в наши дни экономическая культура вообще перестала быть предметом выбора. Вопрос теперь ставится так: готова ли страна добровольно освоить «производительную» культуру, оставив старые убеждения, установки и ценности, препятствующие процветанию, или же эти изменения ей придется навязывать? Обсуждаться могут только время и темпы преобразования экономической культуры. Хотя старшее поколение, выросшее при старых экономических порядках, зачастую сопротивляется переменам, молодые поколения менеджеров готовятся в новом духе, нередко в международных школах бизнеса. Именно так внутри деловой элиты многих развивающихся стран вызревают внутренние стимулы к обновлению.

Можно ли говорить о том, что в условиях современной экономики, которая оказывает на социумы огромное давление, трансформирующее их убеждения, установки и ценности в духе «парадигмы производительности», культура влияет

на экономику, как и прежде? В исторических исследованиях часто излагаются жаркие дискуссии о воздействии культурных факторов на общественное развитие, поскольку исторически эти факторы были весьма устойчивыми и накладывали заметный отпечаток на экономическую конфигурацию социальных систем. И все же конвергенция экономических идей и давление глобального рынка заметно сократили масштабы влияния культурных переменных на выбор тем или иным обществом экономического пути.

Сегодня мы являемся свидетелями вызревания основ подлинно интернациональной экономической культуры, которая преодолевает традиционные культурные границы и все глубже усваивается различными странами. Комплекс убеждений, установок и ценностей, касающихся экономики, должен стать единым для всех, а явно «непродуктивные» аспекты культуры падут под натиском глобализма и тех возможностей, которые он открывает. Ключевая роль культуры в экономическом процветании по-прежнему сохранится, но станет более позитивной. Те уникальные аспекты общественной жизни, которые порождают необычные потребности, навыки, ценности и способы труда, станут отличительными особенностями национальной экономической культуры. «Продуктивные» аспекты культуры, такие, как экологическая озабоченность Коста-Рики, страсть Америки к комфорту, одержимость Японии играми и мультфильмами, сделаются важнейшими источниками конкурентных преимуществ, которые невозможно будет имитировать. Это, в свою очередь, углубит международную специализацию, поскольку народы станут заниматься прежде всего теми сферами, где их культура предоставляет им уникальные преимущества.

Иными словами, хотя глобальный консенсус по поводу «парадигмы производительности» будет укрепляться и впредь, культурные различия, несомненно, сохранятся. Глобализация, вопреки опасениям многих, не истребит национальные культуры. Однако вместо того, чтобы замыкать тот или иной народ в его экономических слабостях, упомянутые культурные особенности будут создавать уникальные конкурентные преимущества, столь важные для процветания наций в условиях глобальной экономики. В глобальном мире, где без труда можно разыскать все что угодно, культурные различия, порождающие особые, не похожие на другие, продукты и услуги, будут только приветствоваться.

Примечания

¹ Michael E. Porter. *The Competitive Advantage of Nations* (New York: Free Press, 1990).

² См., например, статью: Michael E. Porter and Mariko Sakakibara. *Competing at Home to Win Abroad: Evidence from Japanese Industry*. // *Harvard Business School Working Paper 99-036*, September 1998.

³ Об этом см. книгу: Jack M. Potter, May N. Diaz, George M. Foster (eds.), *Peasant Society — A Reader* (Boston: Little, Brown, 1967).

⁴ Хорошим примером в данном случае выступает Чили. См.: Anil Hira. *Ideas in Economic Policy in Latin America: Regional, National, and Organizational Case Studies* (Westport, Conn.: Praeger, 1998).

Джеффри Сакс

Заметки о новой социологии экономического развития

Введение: загадка роста

Одна из самых больших загадок экономического развития заключается в необычайной сложности вопроса о том, почему столь трудно добиться устойчивого экономического роста. До 1820 года такой вещи, как устойчивый экономический рост, вообще не было. Согласно подсчетам Ангуса Мэддисона (*Maddison, 1995*), в период с 1500 по 1820 годы среднечеловеческой рост ВВП в мире составлял около 0,04 процента в год. Несмотря на то что к 1820 году Западная Европа и ее колонии в Северной Америке и Океании значительно опережали другие регионы, разрыв между Европой и беднейшей частью земного шара (тропической Африкой) был всего лишь трехкратным.

После 1820 года рост затронул все регионы мира и в период между 1820 и 1992 годами составлял 1,21 процента ежегодно, хотя это развитие было очень неравномерным. Две группы наций, которые обеспечили себе лидерство уже к 1820 году, Западная Европа и те, кого Мэддисон именует «отпрысками Запада» (Соединенные Штаты, Канада, Австралия и Новая Зеландия), ушли далеко вперед, став наиболее передовыми странами мира. В 1990 году из тридцати богатейших государств двадцать одно относилось к упомянутым группам. Еще пять стран находились в Азии — это Гонконг, Япония, Корея, Сингапур и Тайвань. В последнюю «четверку» вошли два маленьких нефтедобывающих государства (Кувейт и Объединенные Арабские Государства), а также Израиль и Чили. На долю этих тридцати приходится около 16 процентов населения планеты. К 1990-м годам пропасть между богатейшими и беднейшими регионами выразилась соотношением 20:1.

Три типа гипотез могут способствовать разрешению «загадки роста».

- Во-первых, география. Некоторые районы мира находятся в более выгодном географическом положении. Географические преимущества могут включать в себя доступ к основным естественным ресурсам, а также выход к морю и наличие удобной береговой линии, соседство с процветающими экономическими системами, благоприятные условия для ведения сельского хозяйства и воспроизводства людских ресурсов.
- Во-вторых, общественная система. Одни социальные системы поддерживают экономический рост, в то время как другие не делают этого. Как правило, докапиталистическое общественное устройство, основанное на рабстве, крепостном праве, неотчуждаемом характере земельных владений и так далее, подавляет экономическое развитие. В нынешнем столетии социализм неизменно оказывался катастрофой для благосостояния и роста, где бы его ни внедряли. Подобным же образом колониальное правление в XIX и XX веках в основном препятствовало успешному экономическому развитию.
- В-третьих, «позитивная обратная связь». Она многократно усиливает преимущества ранней индустриализации, расширяя пропасть между мировым богатством и мировой бедностью. Так, творцы европейской промышленной революции эксплуатировали отсталые регионы, используя военные захваты и колониальное правление. Столкнувшись с вызовом более передовых в военном или экономическом отношении обществ, многие социально отсталые системы рухнули. Причем с течением времени технологическая пропасть между преуспевающими и отстающими странами не сокращается, но, напротив, становится все шире. Технологическая инновация напоминает цепную реакцию, в которой нынешние достижения предоставляют «топливо» для дальнейших прорывов.

Неоклассическая экономическая теория не способна разрешить «загадку роста», поскольку не принимает во внимание роль географии, социальных институтов и «позитивной обратной связи». Даже механизм инноваций до недавнего времени ею практически не исследовался. Для неоклассической экономики развитие вообще не представляет проблемы, ибо рыночные институты воспринимаются в ней как данность. Считается, что страны накапливают капитал, в то время как технологии и деньги свободно циркулируют через государственные границы.

Поскольку в странах, испытывающих дефицит капитала, деньги делаются быстрее, нежели там, где наблюдается его избыток, и поскольку технологически отсталые страны могут импортировать передовые технологии из-за рубежа, бедные государства, как ожидается, должны развиваться быстрее богатых.

Таким образом, неоклассическая экономика весьма радужно оценивает перспективы экономической конвергенции, то есть тенденции к ускоренному развитию бедных стран и сокращению нынешних перепадов в уровне доходов. Разумеется, и «классики», и «неоклассики» со времен Адама Смита знают, что ущербные экономические установления могут тормозить рост. Вместе с тем оптимизм неоклассической экономики поддерживается убеждением, что устаревшие институты будут отмирать в ходе институциональной конкуренции или общественного выбора.

Неоклассическая экономика, бесспорно, помогает понять выдающиеся примеры экономических прорывов, наблюдаемые в наше время. В частности, подъем Восточной Азии во многом был обусловлен ускоренным накоплением капиталов и технологий в рыночно ориентированном и испытывающем недостаток денежных средств регионе. Точно так же сокращение разрыва между Северной и Южной Европой в послевоенный период явно имеет отношение к описываемым неоклассической экономикой механизмам конвергенции, тем более что основные пункты неоклассической схемы вполне применимы в западноевропейском контексте. Но проблема здесь в том, что подобные механизмы не могут использоваться повсеместно, так как требуют для себя особых условий.

В данной главе предлагается более широкая социологическая основа для постижения неравномерного характера развития мировой экономики. Следует подчеркнуть, что адекватная экономическая теория обязательно должна учитывать физическую географию и эволюцию социальных институтов, причем как на уровне отдельных государств, так и в международном взаимодействии.

Роль географии

Если бы специалисты в области гуманитарных наук чаще заглядывали в географические атласы, они более внимательно относились бы к географическим составляющим экономического развития. Интересны два аспекта данной проблемы. Во-

первых, страны умеренного климата более развиты, нежели тропические страны. (В списке тридцати богатейших стран мира только две, Гонконг и Сингапур, население которых составляет менее одного процента населения «тридцатки», расположены в тропиках.) Во-вторых, географически отдаленные регионы, – лежащие вдали от побережья или от судоходных рек и несущие в связи с этим высокие транспортные издержки, – развиты значительно хуже, чем равнинные или прибрежные общества. С самыми неприятными проблемами сталкиваются государства, не имеющие доступа к морю. Для ведения международной торговли их товарам приходится пересекать по меньшей мере одну государственную границу. И хотя Европа демонстрирует случаи процветающих, но при этом абсолютно «сухопутных» экономических систем (Австрия, Люксембург и Швейцария), все они пользуются преимуществами своего приморского окружения. В других частях света страны, не имеющие морских границ, в основном остаются нищими.

Причины тропической бедности разнообразны, но при этом данный феномен имеет всеобщее распространение и наблюдается во всех районах мира. На самом деле никакого размежевания по линии «Север – Юг» вообще нет; подлинный разлом проходит по линии «умеренный климат – тропический климат».

Хроническая неразвитость тропиков объясняется, как минимум, тремя основными факторами. Это обстоятельства, связанные с особенностями сельского хозяйства, здравоохранения и мобилизации научных ресурсов. Тропическое сельское хозяйство сталкивается с трудностями, которые ведут к снижению урожайности зерновых культур в целом и пищевого зерна в особенности. Перечень затруднений довольно обширен. Здесь и скудная почва с ее прогрессирующей эрозией, которая вызывается тропическими ливнями, и сложности с регулированием орошения, которые влекут постоянную опасность засухи, и высокая заболеваемость растений и скота, и невозможность длительного хранения пищевых запасов, и недостаточно интенсивный характер фотосинтеза из-за высоких ночных температур. Совокупным итогом всего этого оказывается низкая продуктивность сельскохозяйственного производства в большинстве тропических регионов. Исключения составляют аллювиальные и вулканические почвы (например, дельта Нила или остров Ява), а также горные доли-

ны, где по ночам довольно прохладно. Среди наиболее населенных тропических районов именно те, которые соседствуют с горами: Центральная Америка, Анды, область Великих озер в Восточной Африке, предгорья Гималаев.

Инфекционные заболевания более известны в тропических, а не в умеренных широтах. В умеренной зоне самые заразные недуги напрямую передаются от человека человеку (например, туберкулез, грипп, болезни, распространяющиеся половым путем). В тропиках же есть инфекции (среди них – малярия, желтая лихорадка и другие), в передаче которых ключевую роль играют живущие в теплом климате живые организмы, такие как мухи, москиты или моллюски.

Сочетание низкой производительности труда в сельском хозяйстве и высокой вероятности инфекций имеет множество негативных последствий: из-за недостатка продуктов питания значительная часть населения вынуждена трудиться в сельском хозяйстве; уровень урбанизации крайне низок; население, спасающееся от жары тропических равнин, сосредоточено на отдаленных высокогорьях и возвышенностях (таковы, в частности, Андское нагорье и область Великих озер в Африке); продолжительность жизни невелика; концентрация человеческого капитала незначительна.

Наконец, с жизнью в тропиках связано еще одно неудобство. Вот уже две тысячи лет зона умеренного климата заселена более плотно, чем тропические регионы. Согласно самым грубым подсчетам, опирающимся на данные МакЭведи и Джонса (*McEvedy and Jones, 1978*), в тропиках за последние тысячелетия проживала треть населения планеты. Если рост производительности труда действительно связан с численностью населения и если производительность, обеспечиваемая в одной температурной зоне, недостижима в другой, то тогда область умеренного климата должна привлекать большую часть жителей Земли. Обе эти предпосылки кажутся вполне реалистичными. Наращивание производительности подстегивается растущим спросом и стимулируется большим числом потенциальных новаторов. Столь же верно и обратное: успехи, которых удается добиться в сельском хозяйстве, здравоохранении и строительстве в умеренном климате, не воспроизводятся в совершенно иных экологических условиях. Другими словами, более высокие производственные показатели умеренной зоны не способны к диффузии в тропических широтах.

С этой точки зрения полезно еще раз вернуться к опыту Гонконга и Сингапура, двух небольших экономических систем, расположенных в географических тропиках (хотя при этом в экологических тропиках находится только Сингапур). Эти случаи оказываются исключениями, доказывающими общее правило. Оба островных города-государства специализируются в легкой промышленности и сфере услуг. Им не приходится бороться с низкой продуктивностью сельского хозяйства и инфекционными болезнями.

Еще одной важной гранью географического положения является обеспеченность минеральными запасами, в особенности энергоресурсами и драгоценными камнями и металлами (золотом, алмазами и т.д.). В XIX столетии, когда транспортные расходы в сопоставлении с нынешним их уровнем были весьма высоки, уголь выступал в качестве обязательного условия становления тяжелой промышленности. Скандинавские страны, Южная Европа, Северная Африка и Ближний Восток отставали в индустриальном развитии по сравнению со странами «угольного пояса», простирающегося от Британии через Северное море, Бельгию, Францию, Германию и Польшу до самой России. Разумеется, прочие регионы могли развивать сельское хозяйство и легкую промышленность, но подъем металлургии, транспорта и химического производства им был не по силам. Правда, в XX веке падение транспортных издержек, переход на нефть и газ, а также внедрение гидроэлектростанций сгладили это противоречие.

Конечно, география – не единственная часть загадки. В умеренном поясе есть регионы, которые не слишком преуспели – по меньшей мере, не так, как это удалось Западной Европе, Восточной Азии (имеются в виду Япония, Южная Корея и Тайвань), а также бывшим британским колониям в Северной Америке и Океании. Среди таких регионов Северная Африка и Ближний Восток, некоторые территории Южного полушария (Аргентина, Чили, Уругвай и Южно-Африканская Республика) и значительная часть Центральной и Восточной Европы (включая бывший Советский Союз), до недавних пор находившаяся под коммунистическим господством. Для того, чтобы разобраться в этих случаях, нам необходимо обратиться к социальной теории.

Социальные системы и экономический рост

Экономический рост, понимаемый в эмпирическом смысле, всегда был обусловлен политическими, культурными и экономическими факторами. Он теснейшим образом связан с капиталистическими общественными институтами, среди которых – правовое государство, способствующая высокой мобильности населения культура, основанные на рыночных принципах и поддерживающие комплексное разделение труда экономические установления. Лишь немногие общества смогли добиться подобной комбинации политических, культурных и экономических условий. Более того, исторический опыт свидетельствует, что общественные системы не тяготеют к формированию упомянутых условий путем внутренней эволюции.

Действительно, барьеры на пути эволюционных общественных перемен столь серьезны, что фундаментальное переустройство институтов обычно происходит не в процессе внутреннего развития, но в результате внешних потрясений. С этой точки зрения наиболее интересными в течение двух последних столетий были интенсивные взаимодействия между экономически передовыми и экономически отсталыми обществами. В результате таких контактов в отсталых социумах зарождалось общественное брожение, нарушавшее сложившийся эквilibrium. Иногда в ходе потрясений происходила переориентация социальных институтов, способствовавшая экономическому росту. Зачастую, однако, итогом оказывался экономический коллапс и даже утрата суверенитета.

Монументальная социология Макса Вебера первой предложила адекватное описание социальных институтов современного капитализма. Используя понятие «идеальный тип», Вебер разграничил докапиталистическое и капиталистическое общества. В обществах первого типа политическая власть традиционна и не лимитирована правовыми нормами. Социальные установления поддерживают иерархическую структуру. Большие рынки отсутствуют, а наличествующие малые рынки скованы общественными или правовыми барьерами. В обществах второго типа – капиталистических – государству присущ правовой характер, социальная мобильность высока, а экономический обмен осуществляется при посредничестве рыночных институтов.

Система Вебера создавалась в начале XX века. Основной темой его исследований были причины возникновения капитализма в Западной Европе и его отсутствия в иных частях Старого света. Ныне было бы уместно осовременить веберовскую социологию, сформулировав вопрос несколько иначе: почему и в других регионах мира капитализм развивается столь неравномерно?

Предпринятый Вебером сравнительный институциональный анализ предоставляет нам базу для подобных изысканий. Немецкий социолог, однако, не уделил внимания по меньшей мере трем принципиальным вопросам. Во-первых, он дал довольно статичные портреты капиталистического и некапиталистического обществ, не затронув принципов, которые управляют их эволюцией. Во-вторых, он недостаточно занимался взаимодействием социумов друг с другом, включая случаи институциональной имитации или отрицания, колониального правления, вооруженного конфликта. В-третьих, он сосредоточился только на докапиталистических и капиталистических общественных системах. Между тем, в его социологический обзор можно было бы включить как минимум еще три довольно распространенных типа социальной организации: колониальное правление, социалистический режим и общества, пережившие коллапс.

В колониальных обществах все политические рычаги принадлежат государственному аппарату, полностью подконтрольному колониальной державе, основной целью которой является поддержание порядка на управляемой территории. Институты традиционных культур систематически вытесняются в интересах экономической эксплуатации. Экономические учреждения конструируются таким образом, чтобы удовлетворять запросы колонизаторов. В целом колониальное правление было не слишком хорошей «школой» современного капитализма.

В социалистических обществах в политике доминирует репрессивный партийный аппарат. Традиционная культура, в первую очередь в религиозных ее проявлениях, подавляется. Рыночная деятельность и накопление частной собственности не допускаются. Сегодня, задним числом, мы ясно видим, что социализм оказался экономически разрушительным практически везде, где бы его ни внедряли. Вероятно, немногочисленными исключениями могут служить обильно субсидируемые окраины бывшей советской империи.

Есть еще одно довольно распространенное состояние общества; его можно назвать «социальным коллапсом». В подобных ситуациях социальные институты прекращают выполнять свои функции, а общество погружается в описанную Гоббсом войну всех против всех. После таких катастроф восстановление каких бы то ни было форм социального порядка дается с большим трудом. Поскольку состояние социального коллапса пережили многие развивающиеся страны, есть смысл остановиться на его основных характеристиках.

Что касается политики, то государственная власть здесь либо вообще не существует, либо ее возможности предельно сокращаются. Культурные механизмы общественного доверия, как и рыночные механизмы экономики, перестают работать. Появляется «черный рынок», а все денежные расчеты вытесняются бартером.

Одна из задач обновленной социологии могла бы заключаться в разьяснении закономерностей, управляющих перемещением обществ по упомянутым стадиям (докапиталистическое, капиталистическое, колониальное, социалистическое и пережившее коллапс общество). Почему одни районы мира совершили относительно гладкий переход к капитализму, в то время как другие подверглись колонизации, а то и вовсе пережили крах? В какой мере колониальный опыт готовит социумы к капитализму и может ли он тормозить такой переход даже после предоставления независимости? Пока мы не в состоянии ответить на эти вопросы. В следующем разделе предлагаются лишь наброски нескольких гипотез, касающихся данных тем.

Основные тенденции в диффузии капитализма

Постигая динамику новой капиталистической системы, складывающейся в Западной Европе, Маркс и Энгельс оказались весьма проницательными. Они вполне верно предположили, что капитализм, основываясь на более высокой производительности труда, вскоре покорит весь мир.

Опираясь на быстрое усовершенствование технологии и небывалый прогресс коммуникаций и связи, буржуазия приобщает к цивилизации все страны и народы. Низкие цены на товары поточного производства выступают в роли «тяжелой артиллерии», с помощью которой капитализм сокрушает

твердыни «варварства». Под угрозой вымирания он принуждает нации принять буржуазный способ производства. Уступая этому давлению, они впускают «цивилизацию» в свои пределы, и таким образом сами делаются буржуазными. Капиталисты создают мир по своему образу и подобию.

И все же описанный процесс шел довольно медленно и весьма не гладко. Для того, чтобы лучше понять этот длительный, иногда горький и зачастую насильственный переход, нам нужна усовершенствованная теория институциональных изменений. А поскольку общей концепции социальной эволюции или хотя бы карты «расползания» капитализма из Западной Европы по всему миру у нас по-прежнему нет, было бы полезно, как мне представляется, предложить ряд гипотез или, по меньшей мере, экспертных суждений, касающихся данного вопроса.

- Элиты некапиталистических обществ в основном противятся внедрению капиталистических институтов, поскольку последние стимулируют социальную, политическую и экономическую конкуренцию. Иными словами, буквально в каждом типе общества (докапиталистическом, социалистическом, колониальном) представители элит пытаются подавить или ограничить утверждение правового государства, норм социальной мобильности и введение рыночных институтов.
- Реформы капиталистического типа наиболее затруднены в жестко структурированных обществах (наподобие России или Османской империи XIX века), так как элиты здесь имеют больше возможностей сопротивляться переменам.
- Наиболее решительно капиталистическим реформам противодействуют те элиты, чья политическая легитимность недостаточно прочна. Например, тот факт, что в XIX столетии Китаем правила чужеземная (маньчжурская) династия, обладавшая сомнительной легитимностью, несомненно, препятствовал внутренним институциональным преобразованиям.
- Во многих регионах реформам мешало колониальное правление. В целом колониальные державы не проводили в колонизируемых обществах рыночные реформы, поскольку это могло усилить местное население и подорвать иностранное владычество. Таким образом, европейские капиталистические державы сами, иногда на целое столетие или даже более, ограничивали зону распространения капитализма.

- Общества, находящиеся в состоянии кризиса, часто заканчивали коллапсом, а не реформой. Происходило это в основном потому, что внешняя угроза либо влекла за собой финансовые потрясения и последующее крушение политического режима, либо лишала местных правителей легитимности, либо делала и то, и другое одновременно.
- Внутренний коллапс может повлечь за собой множество сценариев, среди которых есть и хронический хаос (по типу Гаити). Социальный крах часто провоцирует революцию. Так, в 1917 году в разгар финансового и политического кризиса царского режима Ленин сумел захватить власть, не имея практически никакой политической поддержки. Позже советская система вооруженным путем насаждалась в странах Восточной и Центральной Европы.
- Принятию капиталистических институтов заметно благоприятствует целый ряд географических условий. К капиталистической системе более расположены: прибрежные государства; государства, имеющие капиталистических соседей; государства, лежащие на путях международной торговли; регионы с эффективным сельским хозяйством, которое, в свою очередь, способствует высокой степени урбанизации.
- Капиталистические институты успешнее развиваются в обществах, связанных с мировыми рынками культурными узлами. К таким факторам относится наличие господствующей религии или религиозного меньшинства, имеющих прочные контакты в других странах.

Современный капитализм зародился в Северной Атлантике (в первую очередь в Англии и Голландии) после многих веков динамичного развития средиземноморской зоны. Его естественным образом завезли в места нового расселения европейцев – в Северную Америку, Австралию и Новую Зеландию. Эти регионы были особенными в нескольких отношениях, но главное заключалось в том, что, во-первых, все они располагались в тех же экологических условиях, в каких находилась Британия, и, во-вторых, местное население здесь было редким даже до разгула болезней, привезенных европейцами. В самой Западной Европе капиталистические институты распространялись с запада на восток – сначала с наполеоновскими армиями и революцией 1848 года, а затем благодаря успехам английской индустриализации. К 1850 году современный капита-

лизм утвердился в Западной Европе и на землях ее заморских «отпрысков».

Остальная часть Америки заслуживает особого внимания. На островах Карибского моря существовали рабовладельческие системы, в основном производившие сахарный тростник. За исключением острова Эспаньола (на котором находились Гаити и Доминиканская Республика), они оставались в колониальном владении или до конца XIX века, как Куба, или до середины XX – как Малые Антильские острова и Ямайка. Для региона долгое время были характерны господство белых над нищими потомками бывших рабов и экологическая деградация, вызванная истощением тропических почв.

Испанские колонии заметно отличались друг от друга. Аргентина, Чили и Уругвай, лежащие в умеренной зоне Южного полушария, наиболее похожи на места расселения европейцев в Северной Америке и Океании. Местное население здесь было незначительным. Климат очень походил на испанский. Хотя в первые десятилетия независимости эти государства не отличались политической стабильностью, к 1870 году они более и менее превратились в капиталистические общества с формально демократическими структурами. Правда, для них было характерно крайне неравномерное распределение земельной собственности. В тропической Центральной Америке и в регионе Анд ситуация складывалась по-иному. В этих обществах значительную долю населения составляли коренные жители – индейцы. В созданных здесь странах социальная стратификация разделила потомков белых поселенцев, с одной стороны, и индейцев, а также африканских рабов – с другой. Данные общества сопротивлялись внедрению капиталистических институтов гораздо дольше. Главной причиной, несомненно, стало присущее им крайнее неравенство.

В XIX веке острейшие битвы вокруг экономических реформ разыгрывались в Старом свете, в великих империях китайцев, японцев, русских и турок. Анализируя эти примеры, полезно иметь в виду обозначенные выше принципы. В трех случаях из четырех (единственное исключение – Япония) общественные системы решительно сопротивлялись капиталистическим преобразованиям, причем это происходило даже там, где имела реальная угроза иностранного вмешательства. Одна только Япония после переворота 1868 года пережила быструю «капиталистическую революцию». Трансформации способствовали такие факторы, как торго-

вый профиль японского общества, его культурная однородность, предоставляющий широкие экспортные возможности доступ к морю, обеспечившие раннюю индустриализацию запасы угля. В прочих социумах неудачные комбинации политических и культурных факторов пресекли попытки реформирования. Причем политика и культура работали в одном направлении: элиты сопротивлялись преобразованиям, покушавшимся на их освященные традицией привилегии.

Почти весь остальной мир – и в особенности тропики Старого света – оказался под колониальным управлением. Именно так обстояло дело в Африке, где появление хинина открыло европейцам дорогу в недоступные ранее из-за малярии глубинные районы. Северная Африка, Индийский полуостров и Юго-Восточная Азия также попали под европейское господство. Япония колонизировала Корею и Тайвань, а Центральная Азия вошла в состав Российской империи.

К 1900 году сложилась довольно контрастная картина. Капитализм утвердился в Западной Европе и ее колониях в Северной Америке и Океании, а также – с некоторыми оговорками – в Аргентине, Чили, Уругвае и Японии. В этих странах проживала примерно пятая часть мирового населения. Тропики Нового света (острова Карибского бассейна, Центральная и Южная Америка) состояли из глубоко стратифицированных и управляемых белыми социумов; их населению явно не хватало свободы, образования и социальной мобильности. Тропики Старого света и Индийский субконтинент подверглись колонизации со стороны европейских держав. Три великих империи (Османская, Российская и Цинская) – рушились, испытывая дефицит легитимности дома и трудности с выплатой внешних обязательств за границей.

А теперь давайте перепрыгнем на шестьдесят пять лет вперед, оставив позади большевистскую революцию, обе мировые войны и великую депрессию. На значительной части земного шара утвердился социализм. В Африке полным ходом шла деколонизация, уже завершившаяся на Индийском субконтиненте и в Юго-Восточной Азии. Я хочу подчеркнуть, что в мире образца 1965 года лишь немногие ориентировались на капитализм. Статистическая картина выглядела следующим образом:

- капиталистический мир: Западная Европа, ее заморские «отпрыски», Япония, Южная Корея, Тайвань, Гонконг, Сингапур (в общей сложности 21 процент населения Земли);

- социалистический мир: Советский Союз, Центральная и Восточная Европа, Северная Корея, Китай, Куба (32 процента населения);
- националистические и социалистические однопартийные режимы: Аргентина, Чили, Египет, Индия, Индонезия, Иран, Мексика, Турция (23 процента населения);
- смешанные капиталистические/некапиталистические системы, отличающиеся крайним внутренним неравенством: государства тропической Америки, Южная Африка, Родезия (6 процентов населения);
- прочие: колониальные и зависимые территории, традиционные общества и т. д. (18 процентов населения).

Общий вывод из сказанного заключается в том, что большая часть мира в новейшей истории управлялась некапиталистическими институтами. Процесс общественного реформирования сдерживался четырьмя факторами: сопротивлением традиционных обществ Старого света (в основном в трех империях – Османской, Российской и Цинской), колониальной зависимостью, принятием социалистической модели и социальным коллапсом. К 1965 году лишь пятая часть населения нашей планеты жила в условиях капитализма.

Цепная реакция технологических достижений как еще одна причина углубляющегося неравенства

Еще одной причиной углубляющейся пропасти между богатыми и бедными является то, что технологическая инновация, лежащая в основе экономического развития, невозможна без обращения к прежнему технологическому наследию. Согласно концепциям эндогенного роста, инновации происходят из запасов накопленных обществом технологических наработок. Идеи порождают идеи. Динамика инновации напоминает цепную реакцию, начало которой дает первоначальный резервуар идей. Общественные системы, располагающие критической массой технологических разработок, способны к устойчивому экономическому росту, в то время как социумы, подобной массой не располагающие, пребывают в постоянной стагнации. Богатые становятся еще богаче, поскольку имеющиеся у них идеи выступают источником новых идей.

В такой трактовке, безусловно, есть определенная логика. Мировая наука распределяется еще более неравномерно, чем мировые доходы. Богатые регионы (Западная Европа, Северная Америка, Япония и Океания) охватывают около 16 процентов населения планеты и производят 58 процентов мирового ВВП, но при этом на их долю приходится около 87 процентов всех научных публикаций и 99 процентов всех регистрируемых в Европе и США патентов.

Некоторые эконометрические показатели, характеризующие источники экономического развития

В мире насчитывается шестьдесят одна страна, где большая часть населения проживает в умеренной и арктической зонах. Из них двадцать четыре страны после второй мировой войны считались социалистическими. Таким образом, в интересующей нас группе остаются еще тридцать семь государств, шесть из которых, находясь за пределами Западной Европы, не имеют выхода к морю (Замбия, Зимбабве, Лесото, Малави, Непал, Парагвай). В конечном итоге в умеренном поясе, как выясняется, расположена тридцать одна страна, имеющая морскую границу и не знавшая социализма.

Из этих трех десятков стран все, за исключением семи, относятся к числу высокоразвитых. (Это означает, что в 1995 году покупательная способность населения в них превышала 10 тысяч долларов на человека.) В ряду упомянутых исключений – четыре государства Северной Африки и Ближнего Востока (Ливан, Марокко, Тунис и Турция), а также три государства Южного полушария (Аргентина, Уругвай и Южно-Африканская Республика). С географической точки зрения положение данной подгруппы аномально. Почему экономический рост оказался для нее недостижимым? Какие культурные, политические, экономические институты несут за это ответственность?

Можно предположить, что в случае Северной Африки и Ближнего Востока отставание обусловлено культурными факторами. Имеются ли у нас доказательства того, что при равных климатических и географических условиях эти исламские государства менее расположены к экономическому росту? Следует заметить, что культурные преграды могут

быть как внутреннего, так и внешнего свойства (например, общественное неприятие рыночных институтов или проводимая Европой по отношению к этим странам дискриминационная торговая политика). На макроэкономическом уровне не считается с подобными интерпретациями просто невозможно.

В отношении трех других стран культурные трактовки менее убедительны. Аргентина и Уругвай по большей части являются иммигрантскими странами, усвоившими культурные нормы Южной Европы. Вместе с тем, поскольку эти государства значительно отстают от южноевропейских, нам остается предположить, что причины их неудач кроются не столько в культуре, сколько в географии и политике. В качестве подтверждения этой гипотезы можно сослаться на тот факт, что в 1929 году Аргентина заметно опережала Италию по уровню благосостояния (согласно данным Мэддисона, в долларах 1990 года соотношение покупательной способности населения в этих государствах составляло бы 4367:3026). Отставание Аргентины наметилось в последние полвека и обуславливалось колебаниями экономического курса в период правления генерала Перона и последующие годы. Уругвай же в своем экономическом развитии подражал более крупному соседу. Наконец, ситуацию в ЮАР необходимо оценивать сквозь призму колониальной и расовой политики, а не культуры.

А имеются ли свои истории успеха в тропических странах? К сожалению, они немногочисленны, хотя и блистательны. В «тридцатку» самых передовых стран мира попали только две тропические страны – Сингапур и Гонконг, бывшая колония, перешедшая под юрисдикцию Китая. Если понизить критерии отбора и сосредоточиться на тех тропических странах, среднедушевой доход в которых в 1995 году составлял более 6 тысяч долларов, то наш список пополнится еще на восемь стран (из сорока шести). Перечислим их в порядке убывания среднедушевого дохода: Малайзия, Маврикий, Габон, Панама, Колумбия, Коста-Рика, Таиланд, Тринидад и Тобаго. Две из них попали в данный перечень благодаря своим нефтяным запасам: это Габон и Тринидад и Тобаго. Панама, несомненно, процветает благодаря своему уникальному географическому положению, а не за счет мудрой политики или культурных преимуществ. Следовательно, наиболее любопытные аномалии включают Малайзию, Маврикий, Колумбию, Коста-Рику и Таиланд. Здесь вновь целесообразно

задать вопрос, культурные или политические факторы обусловили их успех.

Таиланд и Малайзия в последние тридцать лет серьезно преуспели за счет развития экспортных отраслей, монопольным образом контролируемых местными китайскими общинами, а также за счет связей, которые здешние китайцы установили с инвесторами из Соединенных Штатов, Японии и Европы. Переходя к более широкому обобщению, можно утверждать, что налаженные в Азии связи между китайскими общинами (особенно в Индонезии, Малайзии, Сингапуре и Таиланде) и «большим Китаем» (в лице Гонконга, Тайваня и КНР) являются примером позитивного влияния культуры на экономическое развитие. (Здесь отчетливо проявляется себя двойственность той роли, которую культура способна играть в подобных ситуациях: с одной стороны, она может обеспечивать систему убеждений и взглядов, вдохновляющих общину, а с другой – формировать сеть доверительных экономических взаимодействий.) Парадокс заключается в том, что, согласно веберовской социологии, сложившиеся в Китае культурные нормы тормозили экономический рост, а не поощряли его, как в протестантских странах. Свидетельства, в изобилии появившиеся у нас во второй половине XX века и, в особенности, после состоявшегося в 1978 году рыночного «открытия» Китая, позволяют предположить, что за многовековой отсталостью этой страны стояла не столько культура как таковая, сколько политические факторы и ущербность экономических институтов.

Обобщая все вышесказанное, следует отметить, что наиболее серьезные перепады между богатыми и бедными странами обусловлены географией и политикой. (В отношении последнего фактора особенно важно, было ли рассматриваемое государство социалистическим в послевоенный период.) Если даже культура действительно задает межгосударственные отличия, то она, как представляется, играет второстепенную роль в сравнении с более широкими измерениями – географическим и политико-экономическим. Вместе с тем влияние культуры довольно многопланово и разнообразно. К наиболее ярким иллюстрациям можно отнести отсталость исламских обществ Северной Африки и Ближнего Востока и блестящие показатели тех тропических государств Восточной Азии, где имеются сильные китайские общины. Но интерпретации каждого из этих случаев неоднозначны. Пока до конца неясно, где, все-таки, импульсы культуры проявляют себя в большей

степени – в моральном климате, складывающемся внутри общины, или в международных связях (и, следовательно, торговых перспективах) интересующих нас стран?

К сожалению, объемы данной статьи не позволяют детально рассмотреть итоги регрессивного анализа, предпринятого в 1999 году для проверки этих гипотез. Отметим, однако, что они подтверждают наши предварительные догадки. Во-первых, экономическая политика отражается на темпах роста. Во-вторых, экономические системы умеренной зоны развиваются быстрее, чем экономика тропиков. В-третьих, регионы, пораженные малярией, экономически отстают от регионов, в которых этой болезни нет. В-четвертых, страны, не имеющие выхода к морю, отстают от прибрежных стран. Поправки на индуистскую или мусульманскую основу тропических обществ непринципиальны и статистически ничтожны. Иными словами, при осуществлении сходной экономической политики и при равных географических условиях нет оснований для утверждений о том, что индуизм или ислам тормозят экономическое развитие.

С помощью той же методологии можно доказать, что колониальное прошлое не оказывает заметного влияния на нынешнюю экономическую ситуацию некогда зависимых стран. Иначе говоря, колониальный статус той или иной страны до 1965 года не слишком отражается на темпах ее экономического роста с 1965 по 1990. Хотя само пребывание под колониальным управлением не способствует экономическому прогрессу, нет никаких доказательств того, что негативные последствия колониализма сказываются долго. Ясно, однако, что данное направление научных исследований требует более пристального внимания.

Обобщения и выводы

В настоящей главе рассматривался подход к социологии экономического развития, учитывающий роль культурных факторов в экономической деятельности. При этом отмечалось, что сегодняшней экономический рост самым тесным образом связан с капиталистическими институтами и благоприятной географией. Подтверждения того, что обращение к религиозной специфике способно значительно обогатить трактовки экономического роста, опирающиеся на два упомянутых фактора, весьма незначительны. Действительно, для своего благо-

приятного географического положения (умеренная зона, средиземноморский климат, беспрепятственный выход к морю) мусульманские страны Северной Африки и Ближнего Востока довольно долго оставались неразвитыми. Вместе с тем нет никаких доказательств того, что те же тенденции продолжают действовать и после 1965 года: по крайней мере, в последние десять лет некоторые исламские государства достигли экономических показателей, заметно превышающих общемировые.

В ряде случаев культурные трактовки экономической деятельности могут быть чрезвычайно полезны; сказанное особенно верно, когда мы рассматриваем сопротивление капиталистическим реформам в XIX веке. В то же время подобные гипотезы необходимо подвергать проверке, сопоставляя факторы культуры с другими измерениями общественной жизни – с географией, политикой, экономикой. При фиксированном состоянии данных переменных диапазон влияния, которое способна оказывать культура, заметно сокращается. Рассуждая более широко, можно отметить, что еще предстоит предпринять масштабные исследования, нацеленные на изучение эволюции социальных институтов, а также взаимодействия политики, культуры и экономики в ходе общественных преобразований. Столь же важно и более глубокое понимание роли трансграничных факторов в социальной эволюции. В последние два столетия значение международных аспектов социального развития заметно возросло, а под давлением глобализационных процессов, охватывающих общество, политику и экономику, оно будет возрастать и в будущем.

Список литературы

- Kornai, Janos. 1992. *The Socialist System*. Princeton: Princeton University Press.
- David Landes. 1998. *The Wealth and Poverty of Nations*. New York: Norton.
- Maddison, Angus. 1995. *Monitoring the World Economy, 1820–1992*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
- McEvedy, Richard Jones. 1978. *Atlas of World Population History*. New York: Penguin.
- Weber, Max. 1979. *Economy and Society*. Berkeley: University of California Press.
- Young, Crawford. 1995. *The African Colonial State in Comparative Perspective*. New Haven: Yale University Press.

Карлос Альберто Монтанер

Культура и поведение элит в Латинской Америке

Политическая самооценка латиноамериканцев уже давно характеризуется своеобразными маниакально-депрессивными циклами. Иногда, впадая в эйфорию, пресса торжественно объявляет, что континент наконец-то изжил политическое детство. В такие моменты мы слышим, что Колумбия становится чем-то вроде нового «азиатского тигра», Коста-Рика превращается в Силиконовую долину в самом сердце Латинской Америки, а Бразилия вот-вот бросит вызов гегемонии США в Западном полушарии. А потом наступает полоса институциональных потрясений, в ряду которых – мятежи, гиперинфляция, провал стабилизационных программ, бегство капитала. И мы впадаем в состояние черной депрессии, в то время как капитал утекает все более широким потоком. Вслед за депрессией приходит отчаяние, а мы сдаемся, восклицая: «Выхода нет!» Вероятно, нам пора ввести в оборот понятие «циклотимичной культуры»*.

В настоящее время мы переживаем депрессивную фазу цикла. Бесспорно, к концу XX столетия, впервые в истории, все правительства континента (за исключением Кубы) избираются путем свободных выборов. Но при этом вполне оправданы опасения по поводу того, что наша демократия оказалась более хрупкой, нежели поначалу представлялось. Например, Венесуэлой сегодня руководит, пользуясь широкой народной поддержкой, все тот же авторитарный лидер Уго Чавес, на совести которого жизни четырехсот человек, погибших в ходе учиненной им в 1992 году попытки государственного переворота. Эквадор, парламент которого вынужден был избавиться от прославившего слабоумным президентом Абдалы Букарама, ввергнут в глубочайший экономический кризис. Бразильская национальная валюта за три недели потеряла половину своей потребительской стоимости, а вместе с ее девальвацией рухнула и репутация президента страны Фернандо Энрике Кардозо. Мексика временами движется к демократии, а временами – прочь от нее. Колумбия преврати-

* Циклотимия – легкая форма маниакально-депрессивного психоза. – *Прим. пер.*

лась в скопление урбанизированных островков, связанных друг с другом только авиасообщением. По меньшей мере три армии утверждают здесь свои порядки: вооруженные силы правительства, коммунистические повстанцы и частные полувоенные группировки. При этом все они, хотя и в различной степени, сотрудничают с четвертой армией – наркодельцами, которые покупают людей и оружие и управляют сотнями наемных убийц. В Парагвае от рук сторонников президента Рауля Кубаса погиб вице-президент Луис Мария Аргана, после чего президент был смещен с должности и бежал вместе с предводителем путчистов генералом Овьедо. Но стоит ли продолжать? Мы – в полосе депрессивного цикла.

Бесконечная дискуссия

Латиноамериканские интеллектуалы постоянно возвращаются к выяснению причин, обусловивших отсталость Латинской Америки на фоне благополучия Канады и США. В ходе дебатов предлагаются версии на любой вкус. В начале XIX века было принято обличать иберийское наследие с его католической нетерпимостью. В середине того же столетия провалы объясняли демографическим давлением крайне ленивого коренного населения, сопротивляющегося прогрессу. На заре XX века и в особенности после начала в 1910 году мексиканской революции получили распространение разговоры о том, что бедность и недоразвитость являются следствием несправедливого распределения богатств, и, прежде всего, земельной собственности. С 1920-х годов и далее источник зла видели в «эксплуататорском империализме янки». В 1930-е – 1940-е годы утвердилось убеждение, согласно которому нищета континента была следствием хронической слабости латиноамериканских правительств. Единственным лекарством тогда считалось превращение бюрократической машины в «мотор экономики», а государственных чиновников – в бизнесменов.

Выработка диагнозов и рецептов достигла кульминации в 1980-е годы – в «потерянное десятилетие», продемонстрировавшее, что прежние аргументы фальшивы, хотя и содержат в себе зерно истины. Небывалые темпы роста тех стран, которые в 1950-е годы были гораздо беднее латиноамериканских, – среди них Южная Корея, Тайвань, Сингапур, – показали, что континент ищет ключи к процветанию совершенно не там, где нужно. А это неизбежно возвращало нас к веч-

ной проблеме: кто виноват?

Один из возможных (хотя и не полных) ответов возлагает ответственность на «элиты», то есть те группы, которые руководят и управляют ключевыми секторами общественной жизни. При этом предполагается, что в Латинской Америке элиты вдохновляются такими ценностями, установками и идеологиями, которые не способствуют социальному прогрессу. Иными словами, конкретных виновных нет; основная ответственность за распространение бедности лежит на тех, кто возглавляет общественные и частные организации, действующие на континенте.

Идея о том, что традиционные ценности и установки являются главным препятствием на пути прогресса, постепенно завоевала всеобщее признание. Но каким образом эти ценности и установки проявляют себя в поведении людей? В настоящей главе я попытаюсь описать их реализацию в поведении шести элитных групп: политиков, военных, бизнесменов, духовенства, интеллектуалов и последователей левых. Предваряя исследование, необходимо подчеркнуть, что было бы не совсем справедливо обвинять в наших бедах только элиты, которые, в конечном счете, лишь отражают состояние социума. Если их поведение радикально расходится с нормами общества в целом, их могут просто отвергнуть. Более того, внутренне элиты тоже неоднородны: в них есть люди, которые стремятся к преобразованию традиционных поведенческих стереотипов, обусловивших нынешнее тупиковое положение.

Политики

Начнем с политиков, которые всегда на виду и в силу этого наиболее удобны для исследования. В нынешней Латинской Америке политики настолько дискредитировали себя, что для того, чтобы быть избранными, им приходится доказывать, что они – вовсе не политики, а профессиональные военные, королевские красавицы, технократы и так далее. Почему так получилось? В основном из-за того, что в общественном секторе нашего континента безнаказанная коррупция давно стала нормой. Это социальное зло проявляет себя в трех формах.

- Классическая форма, при которой правительственные чиновники получают «комиссионные» и взятки за каждый проект, который выигрывает конкурс, или за каждое нарушение нормативного акта, приносящее кому-нибудь прибыль.
- Косвенная форма, при которой коррупция работает на

благо близких вам людей, хотя вы лично можете оставаться незапятнанным. Хорошими примерами являются Хоакин Балагер в Доминиканской Республике и Хосе Мария Веласко Ибарра в Эквадоре.

- Клиентелистская форма (наиболее дорогостоящая), при которой общественные фонды используются для подкупа больших групп избирателей.

Дело выглядит так, будто бы политики – это не слуги общества, избранные для того, чтобы обеспечивать подчинение законам, но самые настоящие автократы, оценивающие собственный престиж в зависимости от того, какой закон они в состоянии нарушить. Именно в способности действовать, не оглядываясь на законы, следует искать основу латиноамериканского понимания власти.

Печальная истина состоит в том, что значительная доля латиноамериканцев поощряет или же просто терпит взаимоотношения, в которых личная лояльность неизменно вознаграждается, а деловые качества в основном игнорируются. В культуре Латинской Америки лояльность редко простирается за пределы узкого круга друзей и родственников. Именно поэтому общественному сектору мало кто доверяет, а понятие общего блага практически отсутствует. Неизбежным следствием такой ситуации является то, что самые преуспевающие политики – люди, оплачивающие своих союзников и сторонников.

Разумеется, такого рода пагубная практика распространена и в других районах мира. Но нас особенно тревожит то, насколько часто и интенсивно эти тенденции проявляются в Латинской Америке, насколько равнодушны наши граждане к подобным проявлениям, насколько безнаказанны те, кто допускает такие вещи. По-видимому, латиноамериканцы просто не понимают, что, в конечном счете, они сами поощряют коррупцию и неэффективность, усугубляющие отсталость континента.

Военные

Столь же глубоко причастны к проблемам Латинской Америки и военные. В передовых демократиях роль военных состоит в том, чтобы защищать страну от внешней угрозы. А на нашем континенте военные часто принимают на себя роль спасителей нации от провалов политиков, ради этого либо навязывая собственное понимание справедливости си-

лой, либо напрямую принимая на себя управление государством и поддержание общественного порядка. В обоих случаях они действуют в своей стране как оккупанты.

Иногда говорят, что привычки латиноамериканских военных сложились под влиянием *la madre patria*, Испании. Истина, однако, состоит в том, что между 1810 и 1821 годами, когда у нас образовывались независимые республики, путчи в Испании были редкостью. По времени возникновения гражданских неурядиц и потрясений Иберийский полуостров зачастую шел в ногу с Латинской Америкой, но никогда не опережал ее. Скорее, напротив, южноамериканские *caudillos*, в XIX веке затевавшие бесчисленные гражданские войны, а в XX – утверждавшие диктатуры, представляются исконно местным историческим феноменом, связанным с авторитарной ментальностью, которая не уважала ни законность, ни демократические ценности.

Латинская Америка познакомилась с диктаторскими режимами еще в первые дни независимости. Но в 1930-е и 1940-е годы военные под предводительством Жетулиу Варгаса в Бразилии и Хуана Доминго Перона в Аргентине решили, что Провидение возложило на них новую миссию: содействовать осуществляемому государством экономическому развитию, в процессе которого военные сами должны руководить государственными предприятиями. Их центральная идея, которую так и не удалось до конца воплотить в жизнь, заключалась в том, что в странах со слабыми и хаотично работающими институтами только вооруженные силы обладают мощью, традициями и дисциплиной, позволяющими создать крупную и конкурентоспособную промышленность.

Военное управление экономикой обошлось Латинской Америке довольно дорого. Подобно политикам, офицеры также были коррумпированы. Находившиеся под их покровительством предприятия нарушали рыночный баланс, были огромны и перегружены трудовыми ресурсами. Результатом стали неэффективность и старомодность.

Хотя в ряду *caudillo* есть и гражданские лица – в частности, Иполито Иригойен в Аргентине и Арнульфо Ариас в Панамае, – традиции вождизма в Латинской Америке поддерживались в основном военными. Яркими примерами здесь служат Рафаэль Леонидас Трухильо, Хуан Перон, Анастасио Сомоса, Альфредо Стресснер, Мануэль Антонио Норьега и Фидель Кастро. *Caudillo* – не просто диктатор, узурпирую-

щий власть силой. Это вождь, которому многие граждане делегируют право принятия важнейших решений и контроль над аппаратом подавления. Итогом правления такого лидера оказывается система, не только противостоящая демократии, но крайне дорогостоящая в экономическом смысле и не проводящая различия между общественной и частной собственностью.

Бизнесмены

Одно из величайших политических заблуждений Латинской Америки состоит в том, что в отчаянной бедности половины населения континента зачастую обвиняют так называемый «дикий капитализм». Однако ее настоящая трагедия заключается в нехватке капитала, а большая часть денег, которые имеются в наличии, принадлежит не подлинным предпринимателям, стремящимся рисковать и внедрять новое, но осторожным спекулянтам, предпочитающим вкладывать средства в недвижимость и ожидающим, что «растительное» развитие нации будет увеличивать их достояние. Это не современные капиталисты, а, скорее, помещики в феодальном смысле слова.

Еще хуже бизнесмены, добивающиеся успеха не в рыночной конкуренции, но в политическом влиянии. Такие меркантилисты¹ делятся прибылями с коррумпированными политиками, тем самым замыкая порочный круг стяжательства и коррупции. Предприниматели подобного типа покупают для себя налоговые льготы, что ведет к повышению цен и понижению качества товаров и услуг. Они могут приобретать монопольные позиции, ссылаясь при этом на национальные интересы. За деньги они получают также привилегии, субсидии, специальные кредитные ставки, безвозвратные займы, права на покупку иностранной валюты по особому курсу.

«Удобные» отношения между бизнесменами-меркантилистами и коррумпированными политиками особенно шокируют, когда приходится наблюдать, как валюту, которая идет на импорт комплектующих для местной промышленности, предварительно продают по сильно завышенному курсу. В странах, где параллельно существуют три обменных курса доллара, «доверенные люди» имеют возможность сначала приобрести доллары по льготному курсу, потом тайно продать часть купленной валюты с выгодой для себя, а затем, руководствуясь третьим курсом, оплатить импортируемые то-

вары. Разумеется, в ходе подобных операций их прибыли удваиваются словно по волшебству. И чем богаче они становятся, тем более коррумпированными делаются.

И хотя столь пагубная практика не является сугубо латиноамериканским достоянием, масштабы распространения этого зла, а также сопутствующие ему равнодушие и безнаказанность не могут не настораживать. Иногда кажется, что люди просто не осознают, что деньги, получаемые меркантилистами от купли-продажи влияния, прямо или косвенно черпаются из кармана налогоплательщиков. Не понимают они и того, что такая незаконная деятельность увеличивает общую стоимость издержек, существенно повышая стоимость товаров и услуг и, тем самым, делая бедных еще беднее.

Фактически, за очень редкими исключениями, Латинская Америка никогда не знала сочетания современного капитализма с политической демократией, того капитализма, который обеспечил благосостояние процветающих наций Запада, а теперь – и Юго-Восточной Азии.

Духовенство

Мне неприятно включать духовенство в число тех элитарных групп, которые ответственны за нищету народа. Прежде всего потому, что вина лежит не на всех священнослужителях, но лишь на тех из них, кто осуждает рыночную экономику и оправдывает попрание демократических норм. К несчастью, поступающие подобным образом духовные лица делают это из чистого человеколюбия. Но именно такие искания социального рая обрекают бедных на вечную бедность – хороший пример того, как дорога в ад мостится добрыми намерениями.

Начиная со второй половины XIX столетия, католическая церковь растеряла почти всю свою собственность за исключением школ, больниц и средств массовой информации. Некогда являясь одним из крупнейших землевладельцев западного мира, церковь давно утратила былые экономические позиции. Эти процессы, однако, не означали падения ее морального авторитета. Церковь по-прежнему способна освящать или дискредитировать ценности, оказывая в силу этого глубочайшее влияние на будущее народов.

Но когда конференция латиноамериканских епископов, иезуиты или «теологи освобождения» осуждают «дикий капитализм», они проповедуют абсурд. Ведь «неолиберализм»²

представляет собой не что иное, как комплекс оздоровительных мер, направленных на преодоление экономического кризиса в регионе. Среди них – минимизация государственных расходов, сокращение общественного сектора, приватизация государственных предприятий, сбалансированный бюджет и тщательный контроль над денежной эмиссией. Все перечисленное выглядит более чем здраво на фоне «интервенционистской модели», за пятьдесят лет так и не сумевшей обеспечить прогресс Латинской Америки. Данные меры, столь решительно критикуемые духовенством, ничем не отличаются от тех ограничений, которым подвергли себя европейские страны накануне введения евро. Все дело в разумности экономической политики.

Епископы и, в особенности, последователи «теологии освобождения», приносят еще больший вред, нападая на стремление к прибыли, конкуренцию и потребительство. Они оплакивают удел бедняков, но в то же время говорят о том, что обладание собственностью – это грех. Таким же неподобающим они объявляют поведение людей, добившихся экономического процветания с помощью усердной работы, бережливости и творчества. Фактически, они проповедуют установки, не вписывающиеся в психологию успеха.

В глазах некоторых «теологов освобождения» бедность неизбежна, и виноват в этом исключительно империализм, богатые страны во главе с США. Единственным способом преодолеть бедность они считают вооруженное насилие, которое всегда превозносилось – и никогда не осуждалось – ведущим представителем «теологии освобождения» Густаво Гутьерресом³.

Интеллектуалы

В мире не слишком много культур, в которых интеллектуалам принадлежит столь же заметная роль, как в культуре Латинской Америки. Возможно, причина кроется в сильном французском влиянии; во Франции наблюдается то же самое. Как только писатель или художник добивается широкой известности, он (или она) делается специалистом по всем вопросам, включая войну на Балканах, искусственное оплодотворение и негативные аспекты приватизации государственных предприятий.

Этой особенностью нашей культуры не стоило бы придавать большого значения, если бы не ее деструктивные последствия. Подобная «тодология»*, то есть способность рассуждать на

любую тему, не имея о ней ни малейшего представления, с безудержным энтузиазмом практикуемая нашими интеллектуалами, обходится недешево. Все произнесенное и повторяемое ими немедленно становится элементом латиноамериканского мировидения. Последствия данной характеристики нашей культуры весьма серьезны, поскольку по своим взглядам интеллигенция Латинской Америки остается антизападной, антиамериканской, антирыночной. Более того, убеждения такого типа популярны на континенте даже несмотря на то, что противоречат историческому опыту двадцати самых развитых и процветающих стран мира. Из-за интеллигентских проповедей демократия становится все слабее, а вера в светлое будущее тает. В ситуации, когда интеллектуалы пропагандируют пугающие видения «революционного завтра», утечка капиталов или хроническая нестабильность наших политических и экономических институтов отнюдь не кажется удивительной.

Скажу больше. Речи интеллектуалов, появляющиеся в газетах, книгах, журналах, на радио и телевидении, воспроизводятся в большинстве латиноамериканских университетов. Многие государственные и частные университеты континента по-прежнему остаются прибежищем архаичных марксистских представлений об экономике и обществе. В них говорят о нежелательности внешних инвестиций, опасностях глобализации, внутренней ущербности той модели, которая предоставляет распределение ресурсов силам рынка. Такая направленность мысли объясняет теснейшую взаимосвязь между «науками», осваиваемыми молодыми людьми на университетской скамье, и многочисленными подрывными группами – «*Sendero Luminoso*» в Перу, «*Tupamaros*» в Уругвае, «*Movimiento de Izquierda Revolucionaria*» в Венесуэле, *M-19* в Колумбии или сапатистами в Мексике. Оружие, которое молодежь берет с собой в сельву, горы или на городские улицы, заряжают в лекционных аудиториях наших университетов.

Латиноамериканский университет так и не смог – за немногочисленными исключениями – стать независимым творческим центром, превратившись вместо этого в источник бесчисленных повторений набивших оскомину и безнадежно устаревших идей. Но что еще более поразительно, так это отсутствие какой бы то ни было связи между тем, чему обучают студентов, и реальными потребностями общества. Дело выглядит так, будто университеты гневно отвергают утвердившуюся

* От испанского слова “todo” – «все». – *Прим. пер.*

модель общественного устройства и при этом несколько не озабочены подготовкой квалифицированных профессионалов, способных работать на благо подлинного прогресса. Провалы нашей университетской системы делаются еще непростительнее, если принять во внимание тот факт, что большинство университетов в Латинской Америке финансируются из государственного бюджета, то есть за счет всех налогоплательщиков, но при этом 80 или 90 процентов студенчества составляют представители среднего и высшего класса. Сказанное означает, что в системе образования происходит перераспределение ресурсов от малоимущих слоев населения к обеспеченным слоям. И с помощью подобных жертв поддерживаются те самые идеи, из-за которых бедные становятся еще беднее.

Левые

Наконец, последнюю элитную группу составляют профсоюзы, выступающие против рыночной экономики и частной собственности, а также латиноамериканские революционеры.

В Латинской Америке, несомненно, есть ответственное рабочее движение, посвящающее себя борьбе за легитимные интересы и права рабочих. К несчастью, эта ветвь отнюдь не преобладает. Главную роль в профсоюзах континента играют люди, которые выступают против приватизации государственных предприятий, десятилетиями транжирируя деньги на некачественные товары или услуги; которые встречаются забастовками попытки администрации ввести тестирование на проверку профессиональной пригодности (именно так поступают профсоюзы учителей); которые, подобно профсоюзной аристократии, расхищают пенсионные средства и используют программы социального страхования для собственных нужд.

В рядах некоторых объединений не понимают, что современное, конкурентоспособное предприятие должно быть гибким, готовым приспосабливаться к меняющимся обстоятельствам. В тех ситуациях, когда профсоюзы затрудняют или делают слишком дорогостоящими увольнения сотрудников или когда они настаивают на «жестких» контрактах, производственные показатели падают, а безработица возрастает, поскольку нанимать людей на таких условиях бизнесу не слишком выгодно.

Революционеры – это радикалы, которые считают себя обладателями «индульгенций», позволяющих попираť закон во имя социальной справедливости. Некоторые ограничивают-

ся лишь проповедью революции, избегая насилия. Другие, боготворящие Че Гевару, считают политическое насилие вполне допустимым и не задумываются о его последствиях. В их глазах само государство нелегитимно и должно быть ниспровергнуто любыми средствами. Их оружие – студенческие стачки, уличные беспорядки, саботаж, похищения людей, бомбы и партизанские вылазки.

Во что обходятся акции «несгибаемого» племени революционеров народам Латинской Америки? Подсчитать наносимый ими ущерб невозможно, но вполне очевидно, что воинствующие левые являются одной из главных причин отсталости нашего континента. Происходит это не просто из-за того, что они уничтожают уже созданное богатство; революционеры разрушают сложную и крайне хрупкую цепочку «сбережение – инвестирование – прибыль – реинвестирование», на которой и держится благосостояние наций.

В заключение отмечу, что список тех, кто несет ответственность за бедность и угнетение в Латинской Америке, не исчерпывается перечисленными элитными группами. Но они играют в данном деле главенствующую роль. Надеюсь, что описав исповедуемые ими традиционные культурные ценности, рассмотрев особенности их поведения и подвергнув критике их аргументацию, я смогу внести вклад в преобразование континента. В этом процессе элиты должны стать силой, *содействующей* социальному прогрессу, работающей на благо всех нуждающихся. В такой Латинской Америке обездоленные с полным основанием смогут надеяться на обретение свободы, достоинства, справедливости и процветания.

Примечания

¹ Термин «меркантилист» используется здесь в том же смысле, в каком он применялся Эрнандо де Сото в его работе «Иной путь» (Hernando de Soto. *The Other Path*. — Lima: Instituto Libertad y Democracia, 1986).

² «Неолиберализм» – уничижительный термин, используемый критиками (большинство из которых составляют бывшие адепты различных форм социализма) для описания капиталистической системы.

³ Наиболее широкую известность получила книга Гутьерреса «Теология освобождения» (Gustavo Gutiérrez. *Una Teología de la Liberación*. — Lima: CEP, 1971).

II. Культура и политическое развитие

Рональд Инглхарт

Культура и демократия*

Основываясь на веберовском наследии, Фрэнсис Фукуяма (*Fukuyama*, 1995), Лоуренс Харрисон (*Harrison*, 1985, 1992, 1997), Самюэль Хантингтон (*Huntington*, 1996) и Роберт Патнэм (*Putnam*, 1993) заявляют, что культурные традиции необычайно устойчивы и благодаря этому формируют политическое и экономическое поведение современных обществ. Но, по мнению теоретиков модернизации, начиная с Карла Маркса и заканчивая Даниэлем Беллом (*Bell*, 1973, 1976), в том числе и автора этих строк (*Inglehart*, 1977, 1990, 1997), подъем индустриального общества влечет за собой сопутствующие культурные сдвиги, расшатывающие традиционную систему ценностей. В этой статье приводятся доказательства того, что в равной степени верны оба тезиса:

- Развитие влечет за собой синдром предсказуемого отхода от абсолютных социальных норм в пользу все более рациональных, гибких, пользующихся доверием ценностей.
- Однако культуры довольно самостоятельны. Протестантское, православное, исламское или конфуцианское прошлое того или иного общества способствует формированию культурных зон, которые отличаются самобытной системой ценностей и способны противостоять натиску экономического развития.

Существование четко выраженных культурных зон имеет целый ряд социальных и политических последствий. Они оказывают влияние на важнейшие стороны жизни общества, от уровня рождаемости до экономического поведения, затрагивая, – как доказывается в настоящей статье, – и демократические институты. Одна из граней этой межкультурной ва-

* В основу настоящей публикации положены материалы статьи: Ronald Inglehart and Wayne Baker, "Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values", *American Sociological Review*, February 2000.

риативности особенно важна для демократии. Как мы увидим ниже, общества существенно разнятся друг от друга в зависимости от того, что они выдвигают на первый план – «ценности выживания» или «ценности самовыражения». Социум, опирающийся на ценности последнего типа, имеет гораздо больше шансов стать демократическим.

По-видимому, экономический прогресс влечет за собой постепенный переход от «ценностей выживания» к «ценностям самовыражения», и это позволяет понять, почему богатые общества в большей мере тяготеют к демократии. Как мы убедимся ниже, корреляция между ценностными доминантами («выживание» или «самовыражение») и демократией весьма прочна. Можно ли объяснить данный факт тем, что «ценности самовыражения» (включающие межличностное доверие, терпимость, участие в принятии решений) благоприятствуют демократии? Или же демократические институты сами стимулируют появление таких ценностей? Причинно-следственную связь установить нелегко, но имеющиеся у нас данные говорят о том, что скорее культура содействует становлению демократии, а не наоборот.

Модернизация и культурные зоны

По мнению Хантингтона (*Huntington*, 1993, 1996), в мире существуют восемь или девять основных цивилизаций, которые базируются на глубоких культурных различиях, сохраняющихся на протяжении многих веков. Он полагает также, что конфликтам будущего предстоит развиваться по линиям культурных разломов, разделяющих эти цивилизации.

Самобытность цивилизаций, прежде всего, обусловлена религиозными традициями, сохраняющими свою силу несмотря на модернизацию. Западное христианство, православный мир, исламский мир, конфуцианский, японский, индуистский, буддийский, африканский и латиноамериканский регионы представляют собой главные культурные зоны. С окончанием «холодной войны», продолжает Хантингтон, политические конфликты развиваются не по идеологическим или экономическим, а по цивилизационным линиям размежевания.

Придерживаясь сходной линии рассуждений, Патнэм (*Putnam*, 1993) доказывает, что наиболее эффективно демократические институты действуют сегодня в тех регионах

Италии, где уже несколько веков назад было развито гражданское общество. Харрисон (*Harrison*, 1985, 1992, 1997) утверждает, что на процесс развития серьезно влияют культурные ценности того или иного социума. А Фукуяма (*Fukuyama*, 1995) добавляет, что готовность общества к конкуренции на мировых рынках обусловлена степенью утвердившегося в нем межличностного доверия: системы, в которых доверие не в почете, отстают, поскольку неспособны к созданию крупных и сложных социальных институтов. В основе всех подобных построений лежит общая предпосылка: считается, что современным обществам присущи ярко выраженные культурные особенности, сохраняющиеся в течение длительного времени и оказывающие заметное влияние на их политическое и экономическое функционирование.

Насколько основательно такое предположение?

Другой пласт научной литературы представляет позицию, внешне несовместимую с изложенной. По мнению теоретиков модернизации, включая автора настоящей главы, мир меняется таким образом, что традиционные ценности в результате подвергаются эрозии. Экономический прогресс с неизбежностью влечет за собой размывание религии, местных особенностей, культурных различий.

Опираясь на данные, которые были получены в ходе трех этапов всемирных опросов по изучению ценностей (*WVS* – *World Values Survey*), охватывающих сегодня 65 государств и 75 процентов населения планеты, настоящая статья доказывает правоту обеих посылок. Экономическое развитие, как представляется, действительно связано с синдромом предсказуемого отхода от абсолютных социальных норм в пользу все более рациональных, гибких, пользующихся доверием постмодернистских ценностей. Но культуры на самом деле довольно самостоятельны. Протестантское, православное, исламское или конфуцианское прошлое того или иного региона формирует культурные зоны, которые отличаются самобытной системой ценностей и способны противостоять натиску экономического развития.

Эти культурные различия теснейшим образом связаны с целым рядом важных социальных феноменов. Мы сосредоточимся лишь на одном из них: они обуславливают степень готовности общества к созиданию и поддержанию демократических институтов, которая с 1972 по 1997 годы фиксировалась с помощью разработанной организацией «*Freedom House*» рейтинга политических прав и гражданских свобод. Прежде

чем приступить к доказательству данного тезиса, давайте убедимся в том, что стойкие межкультурные различия и вправду имеют место, несмотря на размывание культурных ценностей в ходе экономического развития.

Традиционные/рационально-правовые ценности и ценности «выживания»/«самовыражения»: два ключевых измерения межкультурной вариативности

Для того, чтобы эффективно сравнивать культуры, необходимо произвести решительную сортировку имеющихся у нас данных. Сопоставление восьми или девяти цивилизаций по каждому критерию из многих сотен, внесенных в опросы в рамках *WVS* (а также по тысячам других, этими опросами не затрагиваемых), будет бесконечным. Но любой осмысленный процесс «отсева» лишнего данных требует опоры на относительно простую базовую структуру межкультурной вариативности. К счастью, в нашем распоряжении, видимо, есть такая структура.

В своем предыдущем исследовании (*Inglehart*, 1997, chap. 3) автор настоящей главы в поисках значительных и когерентных межкультурных различий проанализировал, включая данные *WVS* за 1990—1991 годы, совокупную статистику 43 государств. Мировоззрение людей, живущих в богатых обществах, стабильно отличается от мировоззрения «бедняков» по широкому кругу политических, социальных и религиозных норм и представлений. Факторный анализ раскрыл наличие двух главных измерений, упорядочивающих показатели переменных и объясняющих большую часть межкультурной вариативности. В этих измерениях отражается межнациональная поляризация, разделяющая, с одной стороны, традиционное и секулярно-рациональное отношение к власти, а с другой стороны – ценности «выживания» и «самовыражения». С помощью названной системы координат каждое общество удалось разместить на культурной карте мира.

Данная статья основывается на этих изысканиях. В ней разрабатываются сравнительные критерии межкультурных вариаций, применимые ко всем трем «волнам» *WVS* как на индивидуальном, так и на национальном уровне. Тем самым мы можем проследить временную эволюцию интересующих нас измерений. В предыдущих разработках (*Inglehart*, 1997) использовались факторные оценки, основанные на двадцати

двух переменных из опросов 1990—1991 годов. Мы отобрали подгруппу из десяти переменных, которые не только играют принципиальную роль в своих измерениях, но и рассматривались именно в таком качестве в ходе трех этапов *WVS*. С помощью такой методики удалось свести к минимуму проблему пропавших данных (когда одна из переменных уходит, вся страна «выпадает» из анализа).

Факторные оценки, извлеченные из сокращенной таким образом совокупности данных, находятся в тесной корреляции с факторными оценками, выведенными на основании использовавшихся ранее двадцати двух показателей (*Inglehart, 1997, pp. 334—335, 388*). Применяемое здесь противопоставление «традиционного» и «секулярно-рационального» практически полностью соответствует факторным оценкам, полученным на основе анализа одиннадцати переменных, причем то же самое верно в отношении ценностей и «выживания», и «самовыражения». Мы обнаруживаем здесь интересный аспект межкультурной вариативности.

Каждое из двух упомянутых измерений намечает центральную ось межкультурных вариаций, вокруг которой упорядочиваются десятки ценностей и установок. Прежде всего, противопоставление «традиционного» и «секулярно-рационального» отражает контраст между теми обществами, в которых религия играет существенную роль, и теми, в которых ничего подобного нет; но дело не ограничивается только этим. Главными темами, наряду со стремлением избежать политических конфликтов и подчеркиванием приоритета консенсуса над конфронтацией, являются также уважение к семейным узам и почтение по отношению к власти (включая военные режимы). Общества, пребывающие на традиционалистском полюсе, поощряют религию, абсолютные стандарты и устоявшиеся семейные ценности; они благоприятствуют многодетным семьям; отвергают разводы; выступают в защиту жизни в таких вопросах, как аборт, эвтаназия, самоубийства. Они предпочитают социальный конформизм индивидуальным достижениям, согласие — открытому политическому конфликту, поддерживают уважение к власти и отличаются высоким уровнем национальной гордости и патриотизма. По всем этим пунктам общества, разделяющие «секулярно-рациональные» ценности, занимают прямо противоположные позиции.

Отмеченные закономерности постоянно воспроизводят себя в 60 странах, изученных нами. Эту истину не отменяет да-

же то обстоятельство, что показатели для сопоставления были отобраны в произвольном порядке: если бы мы выбрали всего пять позиций, имеющих отношение к религии, корреляция была бы еще очевиднее, но наша цель заключалась в том, чтобы охватить межкультурную вариативность более широко.

Ценностные ориентации оказывают важное влияние на социальную жизнь. Например, в обществах, которые опираются на традиционные ценности, уровень рождаемости значительно выше.

«Ценности выживания» и «ценности самовыражения»

Противопоставление «выживания» и «самовыражения» обусловлено особенностями постиндустриального общества. Одним из центральных компонентов этого ценностного измерения является поляризация материалистических и постматериалистических ценностей. Многочисленные данные свидетельствуют, что эта разновидность доминант отражает происходящую со сменой поколений переориентацию от приоритетного стремления обеспечить экономическую и физическую безопасность к желанию добиться наиболее полного самовыражения, субъективного благосостояния и высокого качества жизни (*Inglehart, 1977, 1990, 1997*). Описанный культурный сдвиг можно обнаружить во всех передовых индустриальных обществах; по-видимому, его инициируют те поколения, которые выросли в условиях гарантированного выживания. Новые ценности характеризуются возрастающей экологической озабоченностью, подъемом женского движения, настойчивыми требованиями участия в принятии экономических и политических решений. В последние двадцать пять лет подобные устремления получили весьма широкое распространение практически во всех передовых странах, в отношении которых мы располагаем статистическими данными. Но это лишь одно из многочисленных проявлений гораздо более широкой межкультурной вариативности.

Общества, где преобладают «ценности выживания», отличаются относительно низким уровнем личного благосостояния, невысокими показателями здоровья населения, отсутствием межличностного доверия, нетерпимостью к инакомыслящим, невниманием к равенству полов, повышенным интересом к материальным аспектам жизни, верой в могуще-

ство науки и техники, игнорированием природоохранной проблематики, готовностью поддерживать авторитарные режимы. Общества, выдвигающие на первый план «ценности самовыражения», по всем перечисленным позициям придерживаются противоположных взглядов. Ориентация общества на ту или иную разновидность ценностей имеет важные объективные последствия. Как мы убедимся ниже, государства, в которых господствуют «ценности самовыражения», имеют больше шансов стать стабильными демократиями, нежели страны, ориентированные на ценности «выживания».

Культурная карта мира: 1995—1998

Теперь рассмотрим расположение интересующих нас 65 обществ относительно двух упомянутых выше измерений. Вертикальная ось нашей культурной карты мира (см. Диаграмму 1) отражает поляризацию двух трактовок власти – традиционной и секулярно-рациональной. На горизонтальной оси противопоставляются ценности «выживания» и «самовыражения». Границы между группами стран проведены с учетом теории культурных зон, выдвинутой Хантингтоном (Huntington, 1993, 1996).

Данная карта очень напоминает ту, которая была составлена на основе данных 1990—1991 годов (Inglehart 1997, p. 93). Мы также обнаруживаем здесь наличие протестантской, католической, латиноамериканской, конфуцианской, африканской и православной культурных зон, отражающее тот факт, что входящие в каждую из них страны разделяют относительно схожие ценности. Хотя в процессе исследования были изучены лишь несколько исламских государств, все они оказались в юго-западном углу карты.

Как и предполагали Вебер, Хантингтон и другие, религиозные традиции оказывают долгосрочное воздействие на современные системы ценностей 65 государств. Но религия – не единственный фактор, формирующий самобытность культурных зон. В культуре общества запечатлено все его историческое наследие. Одним из наиболее заметных событий XX века стал подъем (и последующее крушение) коммунистической империи, некогда управлявшей третьей частью населения планеты. Коммунизм явно наложил отпечаток на ценностные представления тех, кто жил при нем. Несмотря на четыре десятилетия коммунистического господства, бывшая

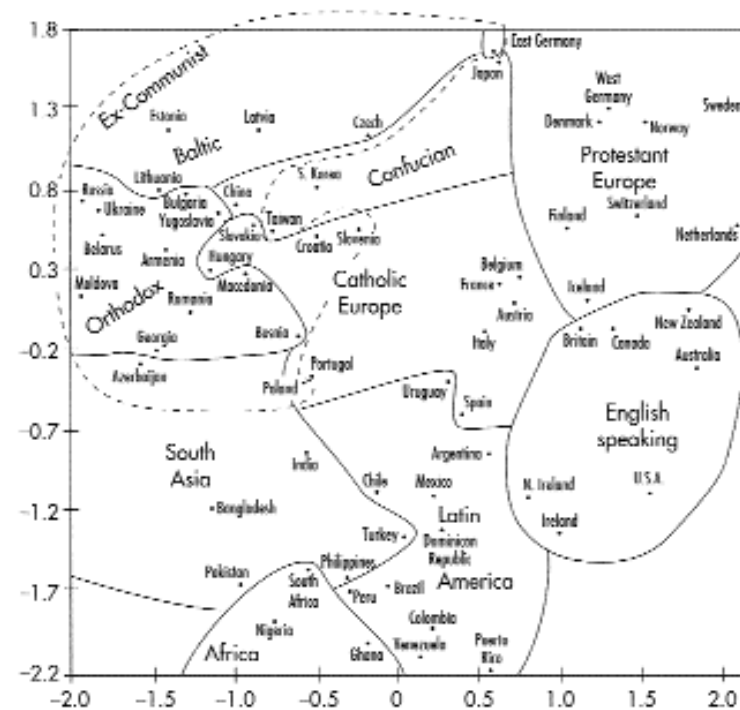


Диаграмма 1. Расположение 65 обществ относительно двух измерений межкультурной вариантности

Примечание: Шкала на каждой оси отражает факторные показатели конкретных стран в данном измерении.

Источник: Для нижеследующих 50 стран использовались данные WVS за 1995—1998 годы: США, Австралия, Новая Зеландия, Китай, Япония, Тайвань, Южная Корея, Турция, Бангладеш, Индия, Пакистан, Филиппины, Армения, Азербайджан, Грузия, Великобритания, Восточная Германия, Западная Германия, Швейцария, Норвегия, Швеция, Финляндия, Испания, Россия, Украина, Белоруссия, Эстония, Латвия, Литва, Молдова, Польша, Болгария, Босния, Словения, Хорватия, Югославия, Македония, Нигерия, Южная Африка, Гана, Аргентина, Бразилия, Чили, Колумбия, Доминиканская республика, Мексика, Перу, Пуэрто-Рико, Уругвай, Венесуэла. Данные по Канаде, Франции, Италии, Португалии, Нидерландам, Бельгии, Дании, Исландии, Северной Ирландии, Австрии, Венгрии, Чехии, Словакии и Румынии заимствованы из опроса WVS за 1990 год. Позиции Колумбии и Пакистана высчитывались на основе неполных данных.

Восточная Германия сохранила культурную близость с Западной Германией, но при этом ее система ценностей сместилась к коммунистической зоне. И хотя Китай, бесспорно, входит в конфуцианскую зону, эта страна одновременно остается в зоне влияния коммунизма. Точно так же Азербайджан, будучи частью исламского сектора, в то же время пребывает в коммунистической зоне, поскольку этот строй доминировал здесь в течение многих десятилетий.

Влияние бывших колониальных уз проявляет себя в том, что латиноамериканская культурная зона располагается неподалеку от Испании и Португалии. Связи того же рода помогают объяснить существование единой англоязычной зоны, в которую входят Британия и другие англоговорящие страны. Все семь стран данного типа, охваченные нашим исследованием, отличаются довольно сходными культурными характеристиками. Австралия и Новая Зеландия до 1995—1998 годов нами не изучались, но обе страны попадают в ту же англоязычную культурную зону, которая была выделена автором этих строк на основании данных 1990—1991 годов. Находясь на другой стороне земного шара, оба эти государства в культурном смысле являются соседями Британии и Канады.

Воздействие колонизации особенно сильно в тех случаях, когда оно подкрепляется массовой иммиграцией из метрополии. Относительная близость Испании, Италии, Уругвая и Аргентины (все эти страны расположены на культурной границе между католической Европой и Латинской Америкой) объясняется тем, что население Уругвая и Аргентины в значительной своей части состоит из потомков испанских и итальянских иммигрантов. Точно так же Том Райс и Ян Фельдман (*Rice and Feldman, 1997*) выявили тесную корреляцию между гражданскими ценностями различных этнических групп, проживающих в Соединенных Штатах, и ценностными установками, преобладающими на их прежней родине, причем эта закономерность наблюдается даже через два-три поколения после эмиграции семей.

Насколько реальны культурные зоны?

Размещение наций на Диаграмме 1 вполне объективно, ибо оно обусловлено факторным анализом информации, полученной по каждой стране. Между тем границы, отделяющие эти общества друг от друга, субъективны – они основаны на

выделении предложенных Хантингтоном культурных зон. Насколько «реальны» такие зоны? Разграничительные линии можно проводить по-разному, поскольку на развитие социумов влияют самые разнообразные факторы. Именно поэтому рубежи зон перекрывают друг друга – например, бывшая зона распространения коммунизма накладывается на протестантскую, католическую, конфуцианскую, православную и исламскую культурные зоны. Аналогичным образом Британия расположена на пересечении двух зон – англоязычной и протестантской. Эмпирически она близка ко всем пяти англоговорящим обществам, и мы включили ее в соответствующую зону. Но для присоединения Британии к протестантской Европе достаточно лишь небольшой модификации нашей карты, ибо эта страна культурно близка и к данной группе. Реальность сложна. Британия является и протестантским, и англоязычным обществом, и ее эмпирическое положение отражает оба аспекта реальности.

Точно так же мы замкнули общей границей латиноамериканские государства, включенные Хантингтоном в самобытную культурную зону: в глобальной перспективе все десять отличаются относительно похожими ценностями. Незначительно измененная, та же граница очерчивает испанскую культурную зону, включая Испанию и Португалию, которые эмпирически весьма близки латиноамериканским обществам. Подобным образом Латинскую Америку, католическую Европу, Филиппины и Ирландию можно объединить в рамках общей римско-католической культурной зоны. Все три комбинации оправданы как концептуально, так и эмпирически.

Приведенная выше двухмерная карта основана на сходстве базовых ценностей, но в то же время она отражает относительную дистанцию между описываемыми обществами во многих других аспектах – таких как религия, колониальные влияния, коммунистическое наследие, социальная структура, экономическое развитие. Воздействие самых разных исторических факторов довольно полно суммируется в двух культурных измерениях, положенных в основу нашей карты. Но поскольку совпадение факторов не всегда идеально, возникают очевидные аномалии. Например, на рассматриваемой карте Япония и бывшая Восточная Германия находятся по соседству. Это объяснимо в том смысле, что оба общества предельно секуляризованы, относительно богаты и отличаются значительной долей индустриальных рабочих среди населе-

ния. Но в то же время такое соседство противостоит, поскольку Япония формировалась под влиянием конфуцианского, а Восточная Германия – протестантского наследия. (Харрисон (*Harrison*, 1992), однако, проводит многочисленные параллели между конфуцианской и протестантской культурами.)

Несмотря на столь очевидные отклонения, общества с единым культурным наследием в основном попадают в один и тот же сектор. Но особенности их расположения фиксируют также уровень экономического развития, структуру занятости, религиозные традиции и прочие исторические влияния. Точка на двухмерной карте отражает гораздо более многомерную реальность. Примечательная согласованность между различными измерениями обусловлена, по-видимому, тем, что культура, определяя экономику и историю страны, сама формируется под воздействием этих факторов.

Как представляется, уровень экономического развития оказывает мощное влияние на культурные ценности. Ценностные системы богатых и бедных стран стабильно отличаются друг от друга. На Диаграмме 1 явно видно размежевание между этими группами: бедные тяготеют к левому нижнему углу, в то время как богатые сосредоточены вверху справа.

Диаграмма 2 конкретизирует данный факт. Представляя собой модифицированную версию Диаграммы 1, она изображает экономические зоны, на которые распадутся 65 рассматриваемых нами государств. Все 19 стран, доля ВВП на душу населения в которых превышает 15 тысяч долларов, занимают довольно высокие позиции в обоих измерениях и попадают в зону в правом верхнем углу. Эта экономическая зона перекрывает границы протестантской, бывшей коммунистической, конфуцианской, католической и англоязычной культурных зон. И наоборот, все общества с доходом на душу населения менее 2 тысяч долларов оказываются в секторе, занимающем нижний левый угол, в экономическом пространстве, которое охватывает африканскую, южноазиатскую, бывшую коммунистическую и православную культурные зоны. Имеющиеся данные говорят о том, что сходное состояние экономики влечет общества в одном и том же направлении, независимо от культурного наследия. Тем не менее, четко выраженные культурные зоны продолжают существовать даже два века спустя после начала промышленной революции.

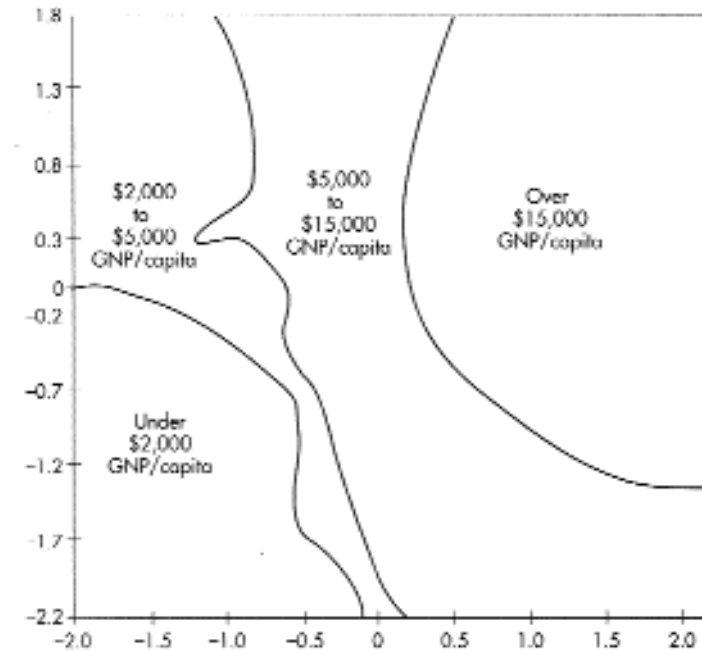


Диаграмма 2. Уровни экономического развития 65 обществ в сопоставлении с двумя измерениями межкультурной вариантности
Примечание: В экономические зоны, намеченные данной диаграммой, вместились почти все страны диаграммы 1. Единственным исключением стала Доминиканская республика.

Источник: Уровни экономического развития определены на основе расчетов покупательной способности населения, произведенных Всемирным банком в 1995 году. См.: World Development Report, 1997, pp. 214–215.

Доля ВВП на душу населения – лишь один из целого ряда индикаторов, свидетельствующих об уровне экономического прогресса. Как отмечал Маркс, появление промышленного рабочего класса стало основным событием современной истории. Более того, с изменением природы рабочей силы сменяют друг друга три самостоятельных стадии экономического развития: аграрная, индустриальная и постиндустриальная (*Bell*, 1973, 1976). Сказанное означает, что для обществ, представленных на Диаграммах 1 и 2, можно предло-

жить еще одну градацию. Страны, где большая часть рабочей силы занята в сельском хозяйстве, расположены у нижнего поля, страны с преобладанием промышленных рабочих – у верхнего края, а страны с высокой занятостью в сфере обслуживания – у правого края нашей карты.

Согласно теории модернизации, культура общества по мере экономического развития меняется вполне предсказуемым образом, и имеющиеся у нас данные помогают проверить точность подобных прогнозов. Различия в экономическом положении связаны с серьезными перепадами в культурной сфере. Несмотря на это, мы обнаруживаем ясные свидетельства сохранения традиционных культурных зон. Используя максимально свежие статистические данные по каждому обществу, мы разработали систему «подставных» переменных, позволяющих отразить англоязычный или, напротив, неанглоязычный, коммунистический или некоммунистический в прошлом характер каждого общества для всех секторов Диаграммы 1. Эмпирический анализ этих переменных свидетельствует, что «культурные координаты» конкретных стран далеко не случайны. Восемь из девяти зон, выделенных на Диаграмме 1, демонстрируют статистически значимые связи по меньшей мере с одним из двух основных измерений межкультурной вариативности. (Единственным исключением является сектор католической Европы; он вполне когерентен, но в то же время нейтрален по отношению к обоим измерениям.)

Можно ли говорить о том, что «культурные секторы» просто отражают экономические различия? Разделяют ли, скажем, страны протестантской Европы сходные ценности лишь потому, что они богаты? На данный вопрос следует ответить отрицательно. При проверке показателя доли ВВП на душу населения и структуры рабочей силы с помощью множественного регрессивного анализа влияние историко-культурного наследия каждого конкретного общества сохраняет свою силу (*Inglehart and Baker, 2000*).

Для того, чтобы показать степень когерентности наших секторов, рассмотрим одну из ключевых переменных, используемых в литературе по межкультурным различиям: межличностное доверие (компонент измерения «выживание» – «самовыражение»). Джеймс Колмэн (*Coleman, 1988, 1990*), Габриэль Алмонд и Сидни Верба (*Almond and Verba, 1963*), Патнэм (*Putnam, 1993*) и Фукуяма (*Fukuyama, 1995*) отмеча-

ют, что межличностное доверие исключительно важно для созидания общественных структур, на которых стоит демократия, а также сложной системы социальных взаимосвязей, обеспечивающих расцвет предпринимательства. Как показано на Диаграмме 3, в плане межличностного доверия почти все протестантские страны опережают католические. Это верно и там, где мы ориентируемся на показатели экономического развития: межличностное доверие тесно коррелирует с уровнем ВВП на душу населения, но даже богатые католические страны по данному параметру отстают от богатых протестантских обществ.

Коммунистическое прошлое также накладывает отпечаток на эту переменную, поскольку практически все бывшие коммунистические страны отличаются относительно низкими ее значениями. Соответственно, даже протестантские государства, пережившие коммунизм, такие как Восточная Германия и Латвия, демонстрируют довольно невысокие уровни межличностного доверия. Из 19 стран, в которых более 35 процентов населения полагают, что большинству людей можно доверять, 14 являются протестантскими, 3 – конфуцианскими, в 1 преобладают индуисты и еще в 1 – католики. Из 10 наименее развитых европейских государств, отображенных на Диаграмме 3, католическими являются 8, а протестантских среди них вовсе нет.

Здесь уместно обратить внимание на поразительную согласованность этих данных с подготавливаемым организацией «*Transparency International*» индексом восприятия коррупции, который Сеймур Липсет и Габриэль Ленц рассматривают в одной из глав настоящей книги.

В рамках конкретных обществ католики могут ценить межличностное доверие столь же высоко, как и протестанты. Но решающее значение в таких вопросах играют не индивидуальные свойства, а совокупный исторический опыт нации. Как отмечал Патнэм (*Putnam, 1993*), межличностному доверию благоприятствует наличие горизонтальных, снизу контролируемых организаций; и напротив, господство больших, иерархических и централизованных бюрократий расшатывает межличностное доверие. Исторически римско-католическая церковь была прототипом иерархизированного, сверху контролируемого института, в то время как протестантские церкви были относительно децентрализованными и открытыми для контроля снизу.

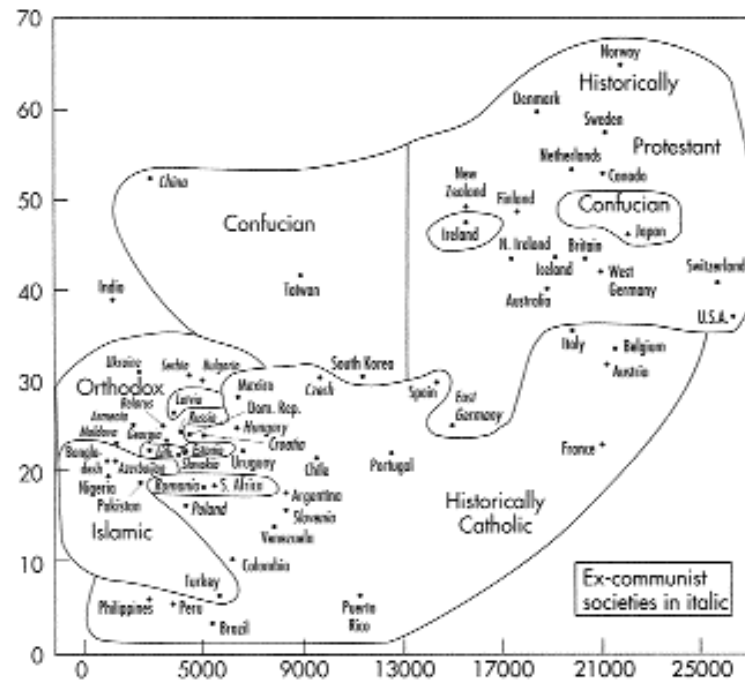


Диаграмма 3. Межличностное доверие в сопоставлении с культурными традициями, уровнем экономического развития и религиозной традицией

Корреляция между доверием и долей ВВП на душу населения: $r = .60$
 $p < .000$

Контраст между контролем снизу и преобладанием чуждой иерархии оказывает, по-видимому, долгосрочное воздействие на межличностное доверие. Очевидно также, что эти межкультурные различия не отражают современного уровня влияния соответствующих деноминаций. Католическая церковь за последние десятилетия заметно изменилась. Более того, во многих странах, особенно протестантских, причастность населения к церковной жизни сократилась до такого уровня, что только незначительное меньшинство посещает храмы регулярно. Но даже несмотря на то, что нынешнее большинство практически не имеет контактов с церковью, воздействие некогда мощных католических или протестант-

ских традиций ощущает всякий, кто подвергается социализации в конкретном обществе.

Особенности ценностных установок, преобладающих сегодня в протестантских или католических странах, объясняются, прежде всего, историческим влиянием соответствующих церквей на общество в целом, а не нынешней их значимостью. Вот почему Германия, Швейцария и Нидерланды зачисляются нами в разряд традиционно протестантских обществ. (Исторически их формировал именно протестантизм, и это обстоятельство не отменяется даже тем фактом, что в настоящее время – под воздействием иммиграции, относительно низкого уровня рождаемости среди протестантского населения и бурных секуляризационных процессов – католиков в них может быть больше, чем протестантов.)

Культура и демократия

Гипотеза о том, что политическая культура тесно связана с демократией, получила широкое распространение непосредственно после выхода работы «Гражданская культура» (Almond and Verba, 1963), но в 1970-е годы по разным причинам вышла из моды. Политико-культурный подход поставил важный эмпирический вопрос: способна ли культура того или иного общества повышать его восприимчивость к демократии? Некоторым критикам казалось, что поиск обществ, особо предрасположенных к демократии, основывается на «элитарном» подходе, поскольку любая благоразумная теория должна исходить из равных шансов обществ на демократическое устройство. Проблема, однако, состоит в том, что из попытки создать теорию, вписывающуюся в определенную идеологию, зачастую рождается конструкция, которая не в ладах с реальностью, а раз так, то все предвидения, сделанные на ее основе, также оказываются ошибочными. Иными словами, подобная концепция дезориентирует тех, кто пытается изучать особенности реальной демократии.

К 1990-м годам наблюдатели из Латинской Америки, Восточной Европы, Восточной Азии пришли к выводу о том, что культурные факторы играют важную роль в проблемах, связанных с демократизацией. Простого принятия демократической конституции недостаточно.

До недавнего времени культурные факторы не привлекались к эмпирическому исследованию демократии, и отчасти

это происходило из-за нехватки статистических данных. Если же, как это делают автор настоящей главы (Inglehart, 1990, 1997) и Патнэм (Putnam, 1993), упомянутые факторы принимать в расчет, то их значение сразу же выходит на первый план.

Экономическое развитие влечет за собой два типа изменений, благоприятствующих демократии:

- Оно трансформирует социальную структуру общества, внедряя урбанизацию, массовое образование, профессиональную специализацию, расширяющиеся организационные сети, большее равенство доходов и прочие факторы, содействующие вовлечению масс в политику. Углубление профессиональной специализации и распространение образования ведут к формированию свободно мыслящей рабочей силы, готовой торговаться за власть с элитами.
- Кроме того, экономическое развитие способствует культурным переменам, которые помогают стабилизировать демократию. Оно развивает межличностное доверие, терпимость, ведет к утверждению постматериалистических ценностей, в ряду которых видное место отводится самовыражению и участию в принятии решений. Благополучие, которое оно влечет за собой, укрепляет легитимность режима, а это помогает демократическим институтам устоять в трудные времена. Легитимность нужна любому режиму, но для демократий она ценна вдвойне. Репрессивные и авторитарные режимы способны удерживать власть, даже когда им не хватает массовой поддержки, но демократии необходимо опираться на народ, а иначе она прекратит свое существование.

Позитивные достижения политической системы генерируют массовую поддержку демократических лидеров. На ближайшую перспективу степень этой поддержки является производной от следующей фразы: «Что вы сделали для меня в последнее время?» Но если итоги деятельности режима кажутся позитивными на протяжении длительного времени, возникает феномен «диффузной» его поддержки (Easton, 1963). В этих случаях складывается обобщенное мнение о том, что политическая система хороша сама по себе, независимо от ее сиюминутных успехов или неудач. Такой тип поддержки устойчив даже в сложные периоды.

Данные WVS позволяют проверить этот тезис применительно ко всему миру. Как видно из Диаграммы 4, положение

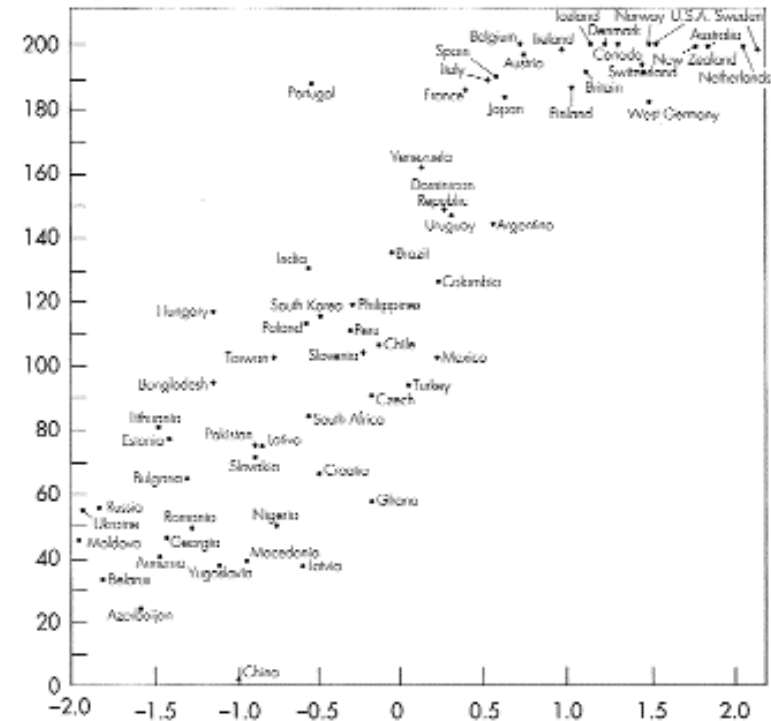


Диаграмма 4. «Ценности самовыражения» и демократические институты

Примечание: Вертикальная ось суммирует исчисленные «Freedom House» рейтинги гражданских свобод и политических прав в период с 1981 по 1998 годы. Поскольку в этих рейтингах наивысшие баллы получают наименее демократичные страны, мы изменили полярность, превратив 236 в показатель максимальной демократичности (Китай, согласно прежней схеме имевший 235 баллов, теперь получил лишь 1). Горизонтальная ось отмечает положение каждой страны в измерении «ценности выживания»/«ценности самовыражения». На ней фиксируется уровень распространения постматериалистических ценностей, доверия, терпимости, политического активизма и личного благосостояния в каждом из рассматриваемых обществ: $r = .88$ $N = 63$ $p = .0000$

Источник: Данные опросов «Freedom House», публикуемые в альманахе Freedom in the World: данные опросов WVS за 1990—1995 годы.

страны относительно индекса «выживание»/«самовыражение» прочно коррелирует с достигнутым ею уровнем демократии, фиксируемым по методике «*Freedom House*» с 1972 по 1998 годы. Причем это – отношения особого рода. Совершенно очевидно, что речь здесь идет не о методологической случайности или самой простой корреляции, поскольку обе переменные измеряются по-разному и извлекаются из двух совершенно различных источников. Практически все общества, занимающие передовые позиции в рейтинге «выживание»/«самовыражение», являются устойчивыми демократиями; и, напротив, почти все отстающие страны управляются авторитарными режимами. В данной главе мы не собираемся распутывать весь клубок этой сложной причинной связи. Ограничимся лишь замечанием, что прочная взаимосвязь, фиксируемая Диаграммой 4, сохраняется и в том случае, когда мы ориентируемся на среднелюдскую долю ВВП.

Интерпретируя эту закономерность, мы склоняемся к мнению, что именно демократические институты стимулируют «ценности самовыражения», столь тесно с ними взаимосвязанные. Иными словами, демократия делает людей здоровыми, счастливыми, терпимыми, доверяющими друг другу. Она приобщает к постматериалистическим ценностям – по крайней мере, молодое поколение. Разумеется, предложенная интерпретация весьма соблазнительна. Она содержит сильные аргументы в пользу демократии и фактически намекает на то, что у нас есть простой рецепт для большинства социальных проблем: учредите демократические институты и живите счастливо.

К сожалению, опыт народов бывшего СССР не поддерживает такую интерпретацию. Со времен предпринятого ими в 1991 году прорыва к демократии они не стали здоровее, счастливее, терпимее, не стали больше доверять друг другу или разделять постматериалистические ценности. Даже наоборот: в большинстве своем они двигались в противоположном направлении. Конституционная нестабильность Латинской Америки – другой пример того же рода.

Альтернативная интерпретация предполагает, что экономический прогресс постепенно ведет к социальным и культурным изменениям, которые укрепляют демократические институты. Такой подход помогает понять, почему демократия лишь недавно получила широкое распространение и почему, даже сейчас, ее следует искать в первую очередь в эко-

номически развитых странах – в тех, которые предпочитают «ценности самовыражения» «ценностям выживания».

У последней трактовки есть как сильные, так и слабые стороны. Плохо то, что демократия – не та вещь, которая достигается простым заимствованием правильных законов. В одних социальных и культурных условиях она расцветает более пышно, чем в других; в частности, культурная среда таких стран, как Россия, Беларусь, Украина, Армения и Молдова, не слишком благоприятствует демократии.

Вселяет надежду то обстоятельство, что в последние столетия стремление к экономическому прогрессу стало устойчивой тенденцией. Более того, экономическое развитие создает такие социальные и культурные условия, при которых демократия чувствует себя увереннее. И если в отношении бывших советских республик складывается не слишком обнадеживающая картина, то Диаграмма 4 свидетельствует о том, что многие другие страны приблизились к демократическому идеалу гораздо ближе, нежели предполагалось ранее. В частности, для демократии созрела, по-видимому, Мексика, поскольку ее положение на оси постмодернистских ценностей вполне сравнимо с положением таких стран, как Аргентина, Испания или Италия. В «переходной зоне» можно обнаружить и некоторые другие государства; среди них Турция, Филиппины, Словения, Южная Корея, Польша, Перу, Южная Африка и Хорватия.

Хотя Китай по данному измерению значительно отстает, эта страна переживает интенсивный экономический рост, который, как мы убедились, влечет за собой сдвиг в направлении «ценностей самовыражения». Правящая в КНР коммунистическая элита явно заинтересована в поддержании однопартийной системы и, сохраняя контроль над армией, способна настаивать на своем. Но одновременно китайцы проявляют симпатии к демократии, которые не слишком соответствуют низким позициям этой страны в рейтингах «*Freedom House*».

В долгосрочной перспективе модернизация помогает распространению демократических институтов. Авторитарные правители некоторых азиатских стран настаивают на том, что специфические «азиатские ценности», разделяемые этими обществами, делают их непригодными для демократии (Lee, 1994). Свидетельства, представляемые WVS, – не говоря уже об эволюции Японии, Южной Кореи и Тайваня к демократии-

ческому устройству, – не подтверждают подобной точки зрения. Это означает, что конфуцианские общества могут быть более готовыми к демократии, чем принято думать.

Заключение

По всей вероятности, экономический прогресс влечет за собой постепенные изменения в сфере культуры, которые стимулируют среди широкой публики желание обзавестись демократическими институтами или поддержать их, если таковые уже имеются. Подобная трансформация не происходит легко либо автоматически. Элиты, контролирующую армию или полицию, могут оказывать сопротивление демократизации. Но прогресс, делающий общество более расположенным к доверию и терпимости, ориентирует людей на такие приоритеты, как автономия и самовыражение во всех областях жизни, включая политику. В таких условиях подавление массовых требований политической либерализации обходится слишком дорого. По мере экономического подъема складываются культурные предпосылки, поддерживающие демократию, заставляющие обывателя желать демократии и ценить ее.

Хотя у богатых стран больше шансов стать демократическими, чем у бедных, одного только богатства для обретения демократии недостаточно. Если бы дело обстояло иначе, Кувейт и Ливия стали бы идеальными демократиями. Но процесс модернизации влечет культурные сдвиги, благоприятствующие демократии. В долгосрочной перспективе единственным способом избавиться от нарастающих требований в ее поддержку является сворачивание индустриализации. Едва ли есть правящие элиты, способные на такое. А те общества, которые встают на путь индустриализации, будут сталкиваться с нарастающим давлением в пользу демократии.

Имеющиеся у нас свидетельства говорят о том, что культура играет гораздо более значительную роль в становлении демократии, нежели предполагалось литературой последних двадцати лет. Возникновение ценностей доверия, терпимости, благосостояния и соучастия, воспринимаемое в рамках дихотомии «выживания» и «самовыражения», кажется особенно важным. Демократию невозможно учредить с помощью институциональных перемен или манипуляций правящей элиты. Ее выживание в основном зависит от ценностных установок и убеждений простых граждан.

Список литературы

- Almond, Gabriel, and Sidney Verba. 1963. *The Civic Culture*. Princeton: Princeton University Press.
- Almond, Gabriel, and Sidney Verba. 1990. *The Civic Culture Revisited*. Boston: Little, Brown.
- Bell, Daniel. 1973. *The Coming of Post-Industrial Society*. New York: Basic.
- Bell, Daniel. 1976. *The Cultural Contradictions of Capitalism*. New York: Basic.
- Coleman, James S. 1988. "Social Capital in the Creation of Human Capital". *American Journal of Sociology* 94: 95–121.
- Coleman, James S. 1990. *Foundations of Social Theory*. Cambridge: Harvard University Press.
- Diamond, Larry, ed. 1993. *Political Culture and Democracy in Developing Countries*. Boulder: Lynne Rienner.
- Diamond, Larry, with Juan Linz and Seymour Martin Lipset. 1995. *Politics in Developing Countries*. Boulder: Lynne Rienner.
- Easton, David. 1963. *The Political System*. New York: Wiley.
- Fukuyama, Francis. 1995. *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press.
- Gibson, James L., and Raymond M. Duch. 1992. "The Origins of a Democratic Culture in the Soviet Union: The Acquisition of Democratic Values". Paper presented at the 1992 annual meeting of the Midwest Political Science Association, Chicago.
- Gibson, James L., with Raymond M. Duch. 1994. "Postmaterialism and the Emerging Soviet Democracy". *Political Research Quarterly* 47, no. 1: 5–39.
- Harrison, Lawrence E. 1985. *Underdevelopment Is a State of Mind — The Latin American Case*. Cambridge: Harvard Center for International Affairs; Lanham, Md.: Madison Books.
- Harrison, Lawrence E. 1992. *Who Prospers? How Cultural Values Shape Economic and Political Success*. New York: Basic.
- Harrison, Lawrence E. 1997. *The Pan-American Dream: Do Latin America's Cultural Values Discourage True Partnership?* New York: Basic.
- Huntington, Samuel P. 1993. "The Clash of Civilizations?" *Foreign Affairs* 72, no. 3.
- Huntington, Samuel P. 1996. *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. New York: Simon & Schuster.
- Inglehart, Ronald. 1977. *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles in Advanced Industrial Society*. Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald. 1990. *Culture Shift in Advanced Industrial Society*. Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald. 1997. *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in Forty-Three Societies*. Princeton: Princeton University Press.
- Inglehart, Ronald, and Wayne Baker. 2000. "Modernization, Cultural Change, and the Persistence of Traditional Values". *American Sociological Review*, February.

Lee Kuan Yew and Fareed Zakaria. 1994. Culture Is Destiny: A Conversation with Lee Kuan Yew. *Foreign Affairs* 73, no. 2: 109–126.

Lipset, Seymour Martin. 1990. "American Exceptionalism Reaffirmed". *Tocqueville Review* 10.

Lipset, Seymour Martin. 1996. *American Exceptionalism*. New York: Norton.

Putnam, Robert. 1993. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.

Rice, Tom W., and Jan L. Feldman. 1997. "Civic Culture and Democracy from Europe to America". *Journal of Politics* 59, no. 4: 1143–1172.

U.S. Bureau of the Census. *World Population Profile: 1996*. Washington, D.C.: Government Printing Office.

Weber, Max. 1958. *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York: Scribner's.

Welzel, Christian, and Ronald Inglehart. "Analyzing Democratic Change and Stability: A Human Development Theory of Democracy" (находится в печати).

Фрэнсис Фукуяма

Социальный капитал*

Наиболее простым образом социальный капитал можно определить как свод неформальных правил или норм, разделяемых членами группы и позволяющих им взаимодействовать друг с другом. Если члены группы ожидают, что их сосотарищи будут вести себя надежно и честно, значит, они *доверяют* друг другу. Доверие играет роль своеобразной «смазки», позволяющей группе или организации функционировать более эффективно.

Сам по себе факт общности ценностей и норм еще не производит социальный капитал, поскольку такие ценности вполне могут оказаться ложными. К примеру, несмотря на стойкую приверженность населения определенным социальным нормам, Южную Италию повсеместно считают регионом, испытывающим дефицит доверия и социального капитала. Социолог Диего Гамбетта рассказывает следующую историю:

«Отставной босс мафии вспоминал, как однажды в детстве отец-бандит посадил его на высокий забор, а потом предложил прыгнуть вниз, обещая поймать мальчика. Поначалу ребенок отказывался, но папа настаивал до тех пор, пока тот не прыгнул. В результате малыш разбил себе лицо, а урок, который намеревался преподнести ему отец, был обобщен в следующих словах: «Тебе нужно научиться не доверять даже собственным родителям»¹.

Мафию отличает наличие строгого поведенческого кодекса (*omerta*), а об отдельных мафиози принято говорить как о «людях чести». Тем не менее, за пределами узкого криминального круга такие установки не применяются. Что касается прочих членов сицилийского общества, то их кредо формулируется так: «при малейшей возможности старайся использо-

* В основу настоящей публикации положена глава из книги: Francis Fukuyama. *The Great Disruption. Human Nature and the Reconstitution of Social Order*. – New York: Free Press, 1999.

вать любого человека, не являющегося твоим родственником, поскольку в противном случае он сам использует тебя». Впрочем, как видно из вышеприведенного примера, даже семья не всегда выступает здесь ограничителем. Подобные нормы, бесспорно, не способствуют социальному сотрудничеству, а их негативные последствия в сфере государственного управления и экономического развития широко документированы². Южная Италия, один из беднейших регионов Западной Европы, традиционно воспроизводит коррупцию, поразившую политическую систему страны.

Нормы, созидающие социальный капитал, напротив, должны включать в себя такие добродетели, как правдивость, обязательность, взаимность. Неудивительно, что они в значительной мере созвучны тем пуританским ценностям, которые, по мнению Макса Вебера, сыграли решающую роль в становлении западного капитализма.

Тем или иным запасом социального капитала обладает любое общество; реальные различия между ними обусловлены так называемым «радиусом доверия». Иначе говоря, кооперативные нормы, подобные честности и ориентации на взаимность, могут практиковаться в отношении небольших групп людей, не затрагивая остальных членов того же общества. Одним из очевидных источников социального капитала повсюду выступает семья.

Однако прочность семейных уз в разных обществах различна; она также варьирует по отношению к иным типам социальных обязательств. Иногда между узми доверия и взаимности внутри семьи и вне ее складывается обратная зависимость: они очень сильны в первом случае, но малозаметны во втором. В Китае и Латинской Америке семьи по-настоящему крепки, но в них не принято доверять посторонним, а уровень честности и сотрудничества во «внешней» общественной жизни значительно ниже, чем в семье. Следствием такого положения вещей оказывается широкое распространение nepотизма и коррупции. В глазах Вебера протестантская Реформация была важна не потому, что она поощряла честность, взаимность и бережливость среди отдельных предпринимателей, но потому, что благодаря ей перечисленные добродетели впервые вышли за пределы семейной жизни.

Разумеется, даже при отсутствии социального капитала вполне можно сформировать успешно функционирующие социальные группы, используя разнообразные формальные меха-

низмы координации – такие как контракты, иерархии, конституции, правовые системы и так далее. Но наличие неформальных норм заметно сокращает то, что экономисты называют «транзакционными издержками», – затраты, связанные с подготовкой и заключением соглашений, а также обеспечением их соблюдения. Кроме того, в определенных обстоятельствах социальный капитал способствует более высокой степени новаторства и облегчает внутригрупповую адаптацию.

Выгоды, приносимые социальным капиталом, выходят далеко за пределы экономической сферы. Его наличие имеет важнейшее значение для становления здорового гражданского общества – тех групп и ассоциаций, которые заполняют пространство между семьей и государством. Принято считать, что гражданское общество, с падением «берлинской стены» оказавшееся в фокусе общественного внимания в бывших коммунистических странах, играет ключевую роль в успехе демократии. Социальный капитал позволяет различным общественным группам объединяться ради отстаивания собственных интересов, которые в противном случае могли бы остаться проигнорированными могучим государством³.

Хотя наличие социального капитала и гражданского общества широко превозносятся, стоит отметить, что обладание ими отнюдь не всегда является благом. В координации нуждается любая общественная деятельность, независимо от ее направленности. И мафия, и ку-клукс-клан представляют собой составные части американского гражданского общества; обе организации располагают социальным капиталом, но при этом действуют во вред социуму. В экономике никакая реформа производства не обходится без групповой координации, но когда технологии или рынки меняются, возникает потребность в ином типе взаимодействия, затрагивающем совершенно иной круг участников. Причем нити социальной взаимности, стимулировавшие производство ранее, теперь превращаются в препоны. Именно такая история произошла со многими японскими корпорациями в 1990-е годы. Развивая экономическую метафору, можно сказать, что к определенному моменту социальный капитал способен устаревать и обесцениваться.

То обстоятельство, что социальный капитал в некоторых случаях используется для деструктивных целей или превращается в препятствие на пути прогресса, не отменяет весьма распространенного убеждения в его полезности. В конце концов, и физический капитал далеко не всегда приносит пользу. Он

не только устаревает, но зачастую применяется для изготовления огнестрельного оружия, медикаментов типа талидомида*, безвкусных развлечений и прочих «социальных зол». Но с негативными проявлениями капитала, как физического, так и социального, общество борется с помощью законов; отсюда можно заключить, что в своих отрицательных аспектах социальный капитал не более вреден, чем капитал физический.

Именно так его рассматривает большинство специалистов, пользующихся данным понятием. Насколько нам известно, впервые термин «социальный капитал» был употреблен Лидой Ханифан в 1916 году для описания общинных школ в сельской местности⁴. В своей классической работе «Смерть и жизнь больших городов Америки» Джейн Якобс также обращается к нему; она поясняет, что плотная социальная сеть, которая складывается в старых городских районах, является формой социального капитала, укрепляющей общественную безопасность⁵. В 1970-е годы экономист Гленн Лоури и социолог Айвэн Лайт использовали термин «социальный капитал» для анализа городской экономики. По наблюдениям этих авторов, афроамериканцам не хватало тех уз доверия и социальной вовлеченности, которые наблюдались у американцев азиатского происхождения и прочих этнических меньшинств, что во многом объясняло неразвитость негритянского малого бизнеса⁶. В 1980-е годы термин «социальный капитал» был введен в широкий оборот социологом Джеймсом Колмэном⁷ и политологом Робертом Патнэмом. Последнему удалось спровоцировать горячие дебаты о роли социального капитала и гражданского общества в Италии и Соединенных Штатах.

Как измеряется социальный капитал?

Ни социологов, ни экономистов широкое внедрение термина «социальный капитал» отнюдь не радует. Социологи видят в нем еще одно свидетельство покорения общественных наук экономикой, а экономистам он представляется довольно туманной сущностью, с трудом поддающейся (или вообще не поддающейся) измерению. Действительно, фиксация точного уровня взаимоотношений сотрудничества, основыва-

* Препарат, широко применявшийся на Западе в качестве успокоительного средства. Позже было обнаружено, что он препятствует развитию конечностей у человеческого зародыша. – *Прим. пер.*

ющихся на нормах честности и взаимности, представляет собой довольно непростую задачу.

В книге «Чтобы демократия сработала»* Роберт Патнэм говорил о том, что качество государственного управления в различных регионах Италии обусловлено наличием социального капитала и что в США с 1960-х годов этот капитал неуклонно сокращается. На примере его работы можно проиллюстрировать трудности, возникающие при измерении социального капитала. Ради этой цели Патнэм обращается к двум типам статистических данных. Первый – это информация о группах и групповом членстве, начиная от спортивных клубов и хоровых обществ и заканчивая лоббистскими объединениями и политическими партиями. Сюда же примыкают индексы политического участия: явка в ходе голосования, число людей, читающих газеты и т.п. Кроме того, здесь же задействованы данные опросов по использованию свободного времени и прочие индикаторы, свидетельствующие о том, какими делами люди занимаются в своей жизни. Ко второму типу следует отнести данные опросов *General Social Survey* (для Соединенных Штатов) и *World Values Survey* (для 60 стран мира), изучающих принятые в обществе ценности и социальное поведение.

Утверждение о том, что на протяжении последних двух поколений Америка лишь растрачивала социальный капитал, горячо оспаривается. Многие специалисты указывали на иные данные, согласно которым число групп и членство в них в последние годы, напротив, *возрастало*, в то время как другие отмечали, что имеющиеся в нашем распоряжении цифры просто не отражают реалии групповой жизни в столь сложном обществе, каким являются США⁸.

Помимо вопроса о том, как эффективно подсчитать групповое членство, есть, по меньшей мере, еще три проблемы, связанные с вычислениями. Во-первых, социальному капиталу присуще важное качественное измерение. Хотя лиги игры в кегли или садовые общества действительно способны, как предполагал Алексис де Токвиль, поощрять сотрудничество и взаимодействие, они все же довольно радикально отличаются от таких организаций, как американская морская пехота или

* Русский перевод этой книги опубликован Московской школой политических исследований в 1996 году. См.: Роберт Патнэм. *Чтобы демократия сработала. Гражданские традиции в современной Италии*. – М.: Ad Marginem, 1996. – *Прим. пер.*

мормонская церковь, природой тех коллективных действий, которые стимулируют. Достаточно сказать, что любители боулинга едва ли преуспеют в высадке десанта на какой-нибудь пляж. Следовательно, адекватное измерение социального капитала должно принимать в расчет сущностные особенности совместных действий, на которые способна группа.

Вторая проблема связана с тем, что экономист назвал бы «позитивными издержками» членства в группах, а мы именуем «позитивным радиусом доверия». Хотя социальный капитал требуется любой группе, некоторые из них способны распространять узы доверия (и, следовательно, сам социальный капитал) за свои собственные пределы. Как указывал Вебер, пуританство настаивало на честности не только по отношению к товарищам по религиозной общине, но и ко всем людям. С другой стороны, бывают и такие группы, где нормы взаимности практикуются лишь среди узкого меньшинства членов. Едва ли есть основания полагать, что в таких, скажем, организациях, как Американская ассоциация пенсионеров, которая насчитывает около 30 миллионов членов, кто-то доверяет своему соседу или действует с ним сообща только потому, что оба платят ежегодные взносы в одну и ту же кассу.

Последняя проблема касается «негативных издержек» групповой жизни. Целый ряд групп проповедует нетерпимость, ненависть и даже насилие по отношению к аутсайдерам. И хотя ку-клукс-клан, «Нация ислама» или «Мичиганская милиция», бесспорно, обладают социальным капиталом, общество, которое сплошь состоит из таких групп, едва ли будет демократическим. Даже друг с другом подобные объединения взаимодействуют с трудом, а скрепляющие их внутренние связи скорее отгораживают их от внешнего мира.

Нам должно быть ясно, что получение более или менее достоверной цифры, выражающей наличие социального капитала в таком большом и сложном обществе, как Соединенные Штаты, путем простой переписи групп весьма маловероятно. Имеющиеся у нас эмпирические данные характеризуются разной степенью достоверности, охватывают лишь один сегмент действующих в стране групп и не позволяют судить об их качественных различиях⁹.

Альтернативой измерению социального капитала как позитивной ценности выступает куда более легкая фиксация его *отсутствия*, основанная на традиционных показателях социальных дисфункций, таких как уровень преступности,

число разводов, число наркоманов, статистика судебных тяжб, самоубийств, уклонения от налогов и так далее. В основе названного подхода лежит предположение о том, что раз социальный капитал отражает наличие кооперативных норм, социальные аномалии *ipso facto* свидетельствуют о дефиците социального капитала. Индикаторы социальных расстройств (несмотря на двусмысленность некоторых из них) имеются в большем изобилии, нежели данные по членству в тех или иных группах, и доступны в сравнительной перспективе. В частности, Национальная комиссия по гражданскому обновлению опирается в своей деятельности именно на такую методику.

Правда, весьма серьезной проблемой, связанной с фиксацией недостатка социального капитала, является то, что в данной процедуре полностью игнорируется проблема распределения. Подобно тому, как «обычный» капитал зачастую распределен в обществе неравномерно (что отмечается статистикой доходов), социальный капитал тоже может распределяться аналогичным образом – слои социально ориентированных, способных к самоорганизации людей порой соседствуют с очагами крайней атомизации и социальной патологии.

Генеалогия морали

Вопреки довольно распространенному мнению, социальный капитал не похож на редкое культурное сокровище, передаваемое от одного поколения к другому и в случае утраты невозможное. Скорее, он постоянно и спонтанно создается людьми в процессе их повседневной жизни. Он созидался в традиционных социумах, и точно так же ежедневно творится отдельными индивидами и целыми фирмами в современном капиталистическом обществе.

Систематическое исследование вопроса о том, как упорядоченность социального капитала рождается из спонтанности и разрозненности, является одним из наиболее важных интеллектуальных достижений конца XX века. В этом деле лидировали экономисты, что едва ли удивительно, поскольку в центре внимания современной экономики находятся рынки, а они, как известно, – первейший пример порядка, возникающего из хаоса. Именно экономист Фридрих фон Хайек выдвинул программу изучения того, что он называл «расширенной сферой человеческого взаимодействия», то есть всей со-

вокупности правил, норм и ценностей, которые позволяют членам капиталистического общества трудиться сообща¹⁰.

Никто не будет отрицать, что социальный порядок зачастую складывается иерархически. Полезно, однако, иметь в виду, что упорядоченность может формироваться под влиянием целого спектра причин, начиная с иерархического и централизованного типа власти и заканчивая абсолютно децентрализованным и спонтанным взаимодействием индивидов. Диаграмма 1 поясняет данный тезис.

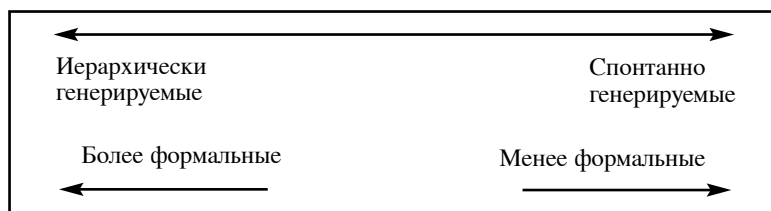


Диаграмма 1. Континуум норм.

Иерархия проявляет себя в различных формах, от трансцендентных и до вполне земных. В первом случае сошлемся на Моисея, сходящего с горы Синай с десятью заповедями. Во втором – на устанавливаемые руководством фирмы «корпоративные правила», регулирующие взаимоотношения с клиентами. Источники спонтанно зарождающегося порядка столь же разнообразны; среди них как слепая игра природы, так и весьма изощренные переговоры адвокатов касательно, скажем, прав на подземные воды. Нормы, складывающиеся сами по себе, в основном являются неформальными (неписаными и не требующими обнародования), в то время как правила и установки, проистекающие из иерархических источников, чаще всего приобретают форму писаных законов, конституций, священных текстов или бюрократических циркуляров. Иногда границы между спонтанным и иерархическим порядком весьма зыбки: например, в таких англоязычных странах, как Великобритания и США, обычное право возникает из стихийного взаимодействия множества судей и адвокатов, хотя формальная юридическая система также признает его силу.

Континуум, простирающийся от иерархически генерированных норм до спонтанно генерированных, можно допол-

нить еще одним. Он будет включать в себя, с одной стороны, нормы, которые родились в результате рационального выбора, а с другой стороны – унаследованные обществом от предков и по сути своей иррациональные. Наложение двух этих осей друг на друга создает матрицу, объемлющую все возможные типы норм и представленную на Диаграмме 2. Использование нами термина «рациональный» в данном контексте означает лишь то, что альтернативные нормы на сознательном уровне никогда не обсуждались и появились очень давно. Разумеется, рациональные решения не всегда бывают правильными, что не идет на пользу людям, их принимающим. В то же время иррациональные нормы вполне способны быть весьма функциональными, как это имеет место в отношении религиозных верований, поддерживающих социальную стабильность или экономический прогресс.

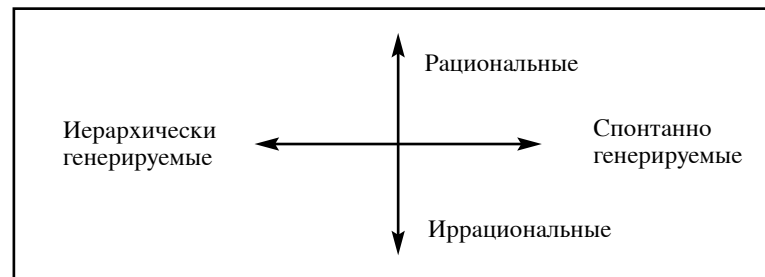


Диаграмма 2. Матрица норм — 1.

Это разграничение рационального и иррационального во многом соответствует междисциплинарной границе, разделяющей социологию и экономику. Социология, в конечном счете, является дисциплиной, посвященной исследованию общественных норм. Социологи полагают, что по мере взросления человек подвергается социализации, наделяющей его целым набором ролей и ипостасей, – среди них, в частности, могут оказаться «католик», «рабочий», «отец», «бюрократ», – каждая из которых задает целый комплекс норм и правил поведения. Нормы скрепляют человеческие сообщества и навязываются ими, очерчивая диапазон тех решений, с помощью которых люди способны менять ход своей жизни.

Прозрения экономистов

Специалисты нынешнего поколения уделяли повышенное внимание важности норм и правил в экономике. По замечанию Рональда Хейнера, даже будучи рациональными существами, мы не способны принимать осмысленные решения по каждому поводу. Если бы дело обстояло иначе, человеческие поступки стали бы непредсказуемыми, а наша повседневная деятельность оказалась парализованной. Нам пришлось бы постоянно размышлять, стоит ли оставлять чаевые официанту, расплачиваться с таксистом строго по счетчику, вносить на свой пенсионный счет одну и ту же сумму ежемесячно¹¹. На деле более рациональным выглядит стремление подчинить свое поведение неким примитивным правилам, даже несмотря на то, что последние не всегда влекут верные решения: ведь попытка рационализировать все свои поступки является довольно дорогостоящим делом, да и нужная информация иной раз оказывается недоступной.

Вокруг идеи о том, что установленные правила играют важнейшую роль в рациональном экономическом поведении, сложилась особая экономическая субдисциплина, так называемый «новый институционализм». Историк экономики Дуглас Норт называет «институтом» любую норму, формальную или неформальную, которая регулирует социальные взаимоотношения¹². Он отмечает, что наличие общепринятых правил необходимо для сокращения трансакционных издержек; если бы у нас не было правил, требующих, например, уважения частной собственности, пришлось бы каждый раз договариваться о собственности заново. Подобное положение вещей, разумеется, не способствовало бы ни рыночному обмену, ни инвестициям, ни экономическому росту.

Таким образом, подчеркивая значимость норм, экономисты ничуть не отличаются от социологов. Расхождения между учеными начинаются там, где речь заходит о происхождении правил и установлений. Социологи (а также антропологи) чувствуют себя гораздо увереннее в описании уже сложившихся норм, нежели в разъяснении их происхождения. Зачастую в социологических исследованиях дается довольно статичная картина человеческого общества; ее сторонники утверждают, в частности, что мальчики из бедных итальянских семей Нью-Йорка подаются в банды в силу «нивелирующего давления группы».

Но из предположений такого рода неизбежно вытекает вопрос о том, откуда упомянутое «нивелирующее давление» берет свое начало. Можно отследить эволюцию таких норм на протяжении двух или трех последних поколений, но их более глубокие истоки теряются в далеком прошлом. Среди социологов и антропологов некогда была популярна «функционалистская» школа, пытавшаяся дать рациональное объяснение самым причудливым социальным установлениям. Например, практикуемый в индуистской культуре отказ от потребления говядины объясняли ссылками на то, что коров в этом обществе стремились беречь для других целей, таких как пахота и получение молока. При этом адептов данной школы ничуть не заботило, что индийские мусульмане, живущие в сходных экологических и экономических условиях, поедали коровье мясо с удовольствием, а сеть ресторанов «Макдональдс» в Дели импортирует любые сорта говядины из Австралии и Аргентины, невзирая на действующие запреты.

Преодолению возникших трудностей способствовали экономисты, которые в последние годы без всякого стеснения применяли свою методологию во всех областях социального поведения. Одно из весьма развитых направлений экономики – «теория игр» – специально занимается происхождением социальных норм и установлений. Как отмечалось выше, экономисты не отрицают обусловленность любого человеческого поступка теми или иными правилами. Вместе с тем процесс выработки норм кажется им вполне рациональным и, следовательно, объяснимым.

Допустив некоторое упрощение, можно сказать, что экономическая «теория игр» начинается с предпосылки, согласно которой любой человек приходит в этот мир вполне изолированным индивидом с множеством эгоистичных желаний или предпочтений, отнюдь не обремененным какими-либо социальными узами и обязательствами. Во многих ситуациях, однако, мы способны более эффективно удовлетворять собственные потребности, сотрудничая с другими людьми и попутно устанавливая кооперативные нормы, которые регулируют социальные отношения. Следуя данной логике, люди могут действовать альтруистично, но только потому, что рано или поздно догадываются о выгоде альтруизма – ведь другие тоже будут вести себя подобным образом. С помощью математических выкладок «теория игр» пытается проникнуть в суть тех стратегий, которые ведут человека от эгоизма к кооперации.

Если попытаться разместить различные типы норм на предложенной выше двухмерной матрице, то получится нечто вроде Диаграммы 3.

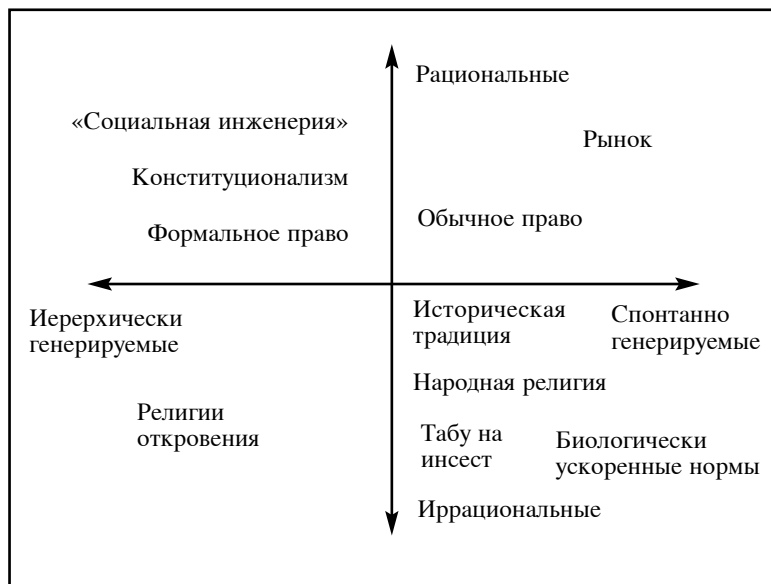


Диаграмма 3. Матрица норм — 2

Например, правила, которые регулируют деятельность автомобильного пула*, лежат в секторе рациональных и спонтанно формирующихся норм. Иными словами, такие правила вырабатываются не централизованно, но обычно после обсуждения и опытной «обкатки» среди участников. Формальное право, внедряемое как диктатурами, так и демократиями, следует отнести к разряду рациональных и иерархических норм. Сюда относятся выработка конституций, социальная инженерия и прочие усилия по руководству обществом сверху. Обычное право, напротив, возникает подобно регламенту автомобильного пула, то есть спонтанно и рационально. Орга-

* Речь идет о такой форме самоорганизации граждан, в рамках которой автовладельцы по очереди отвозят друг друга на работу, в школу и т.д., одновременно используя лишь одну машину. — Прим. пер.

низованные религии откровения обычно регулируются иерархически, их происхождение объясняется ссылками на высшую силу, Бога, а диктуемые ими правила не подлежат рациональному обсуждению. Некоторые народные религии (типа даосизма или синтоизма в Восточной Азии), а также квазирелигиозные культы возникают нецентрализованно и не нуждаются в рациональной санкции. Соответственно, эта разновидность религиозных норм будет располагаться в нижнем левом и нижнем правом секторах. Наконец, нормы, коренящиеся в биологии, заполняют сектор иррационального и стихийного. В частности, именно здесь находится табу на инсест. Новейшие исследования свидетельствуют, что социальный запрет на кровосмешение, несмотря на всю его условность, коренится в естественном отвращении человеческих существ к сексуальным контактам с близкими родственниками.

Можно предположить, как это делают многие, что по мере модернизации общества новые нормы и установления возникают в основном не в нижних, а в верхних квадратах, и в первую очередь в верхнем левом (отражающем компетенцию государства). Понятийный ряд, привычно выстраиваемый в связи с модернизацией такими теоретиками, как Генри Мейн, Макс Вебер, Эмиль Дюркгейм и Фердинанд Теннис (рационализация, бюрократизация, переход от статусных взаимоотношений к контрактным и от *Gemeinschaft* — к *Gesellschaft*), весьма характерен. Он показывает, что формально-рациональная легальная власть, делегируемая государству, в современных обществах оказывается главным источником порядка. Правда, всякий, кто пытался пробраться сквозь дебри неписаных правил, регулирующих взаимоотношения полов в современной Америке, знает, что неформальные нормы никуда не исчезли и едва ли исчезнут в ближайшем будущем.

Поскольку люди более восприимчивы к нормам, устанавливаемым иерархической властью, а не порождаемым «расширенной сферой человеческого взаимодействия», о которой говорил фон Хайек, было бы полезно более пристально взглянуть на два квадрата, занимающих правую половину Диаграммы 2. Это поможет нам осознать пределы и ограничения стихийного порядка. «Самоорганизация» стала волшебным словом не только для экономистов, но и для специалистов по информационным технологиям, консультантов по вопросам менеджмента и профессоров школ бизнеса. Но, тем не менее, такого рода порядок способен возникать лишь

в строго определенных условиях, а универсальной формулы, которая обеспечивала бы эффективную координацию в группах, просто не существует.

Правила пулов

В минувшие годы теоретическими и эмпирическими исследованиями стихийно складывающихся отношений занималась в основном экономика и смежные дисциплины. Многие труды этого жанра посвящены происхождению норм, касающихся права собственности¹³. Особо сложную проблему общественной кооперации представляют собой ресурсы общего использования, такие как пастбища, леса, грунтовые воды и тому подобное, поскольку именно с ними связано явление, которое Гарретт Хардин назвал «трагедией общин»¹⁴. Суть его в том, полагает упомянутый автор, что пастбища истощаются, а в реках пропадает рыба. Согласно Хардину, проблему распределения общих ресурсов способна разрешить только иерархически устроенная власть в лице карающего государства или даже наднационального регулирующего органа.

В противовес иерархической трактовке происхождения норм многие экономисты выдвигают стихийный подход. В широко цитируемой статье Рональда Коза, называющейся «Проблема социальных затрат» и написанной на основе богатого правового и экономического материала, утверждается, что когда трансакционные издержки равны нулю, изменение формальных правил ответственности не влияет на распределение ресурсов¹⁵. Но проблема применения «теоремы Коза» к реальным ситуациям состоит в том, что трансакционные издержки почти никогда не бывают нулевыми. Как правило, выработка частными лицами справедливых договоренностей друг с другом дается нелегко, особенно если они не равны в имущественном или властном плане.

С другой стороны, экономисты не раз отмечали, что трансакционные издержки заметно меньше в тех ситуациях, где имеет место самоорганизация, а социальные нормы создаются снизу. В данной связи Роберт Сагден упоминает о традициях дележа древесины, выбрасываемой на английские пляжи, согласно которым пришедший первым получает свою долю в первую очередь, но при этом никогда не забирает себе все¹⁶. Роберт Элликсон также приводит многочисленные примеры стихийно вырабатываемых установлений в экономике. На-

пример, в XIX столетии американские китобои часто оказывались на грани конфликта, когда кит, загарпуненный одним судном, освобождался, а потом вновь захватывался другим, не тратившим время на его выслеживание. В результате был выработан детализированный свод неформальных правил, позволяющих снимать противоречия и делить добычу по справедливости¹⁷.

Большая часть литературы, посвященной спонтанному нормотворчеству, состоит из перечисления всевозможных случаев и ситуаций и не позволяет понять, насколько часто новые нормы складываются под влиянием стихийных факторов. Единственным исключением можно считать работу Элино́р Остром, собравшей около пяти тысяч примеров совместного использования тех или иных ресурсов, – число, которое позволило ей делать эмпирически состоятельные обобщения, касающиеся изучаемых явлений¹⁸. Основной вывод этого автора заключался в том, что человеческие сообщества в самые разные эпохи и в различных местах находили способы преодолевать «трагедию общин», причем происходило это гораздо чаще, чем принято думать. Многие из предлагаемых решений не имели отношения ни к приватизации общих ресурсов (способ, зачастую выбираемый экономистами), ни к государственному регулированию (вариант, поощряемый неэкономистами). Вопреки предложениям и тех, и других, общины оказывались в состоянии рационально формулировать неформальные (а иногда и формальные) процедуры раздела общих богатств, в которых соблюдалось равенство, и которые, в то же время, не допускали преждевременного их истощения. Такие решения формулировались при том же условии, которое позволяет преодолевать, причем для обеих сторон, «дилемму узника». Упомянутым условием выступает повторяемость одних и тех же ситуаций. Иначе говоря, если люди знают, что им и дальше придется жить бок о бок в сообществах, где стабильное сотрудничество будет вознаграждаться, они проявят интерес и к приобретению доброй репутации, и к наказанию тех, кто нарушает принятые правила.

Из работ Элино́р Остром и ее единомышленников следует, что стихийный порядок устанавливается лишь там, где имеется строго определенный набор условий. Именно поэтому во многих случаях его либо не удается достичь, либо он приводит к исходам, не слишком благоприятным для общества в целом. Остром отмечает, что попытки регулировать

пользование общими ресурсами часто проваливаются. В перечисляемых ею закономерностях самоорганизации приводятся несколько серьезных причин, в силу которых общество далеко не всегда добиваются нужных решений.

Размер. Манкур Олсон указывал, что проблема «отщепенцев» обостряется по мере разрастания группы, поскольку отслеживать поведение индивидов становится все сложнее и сложнее. Совместно практикующие врачи или партнеры по адвокатской фирме обычно видят, когда один из них работает недостаточно усердно; но на фабрике, где заняты десять тысяч рабочих, за всеми уследить невозможно. Более того, когда группы становятся еще больше, система просто надламывается. Отслеживать репутацию отдельных лиц становится все сложнее; контроль и применение карательных санкций делаются дорогостоящими, а требования экономии вынуждают общество сворачивать отправление этих функций.

Границы. Для того, чтобы состоялось стихийное складывание норм, очень важно обозначить четкие границы группового членства. Если вступать в группу или покидать ее можно, когда заблагорассудится, или если неясно, кто является членом, а кто нет (и, соответственно, непонятно, на кого распространяется право пользования ресурсами группы), то у индивидов отсутствуют стимулы заботиться о своей репутации. Это, в частности, объясняет, почему в тех районах, для которых характерны высокая мобильность населения, бурный экономический рост или расположенность у транспортных артерий, уровень преступности растет, а социальный капитал, напротив, тает.

Повторяемость взаимодействия. Многие изученные Элинор Остром общины, успешно решающие проблемы пользования общими ресурсами, принадлежат к разряду традиционных, не ощущают социальной мобильности или не контактируют с внешним миром. Люди беспокоятся о своей репутации только тогда, когда знают, что им придется иметь дело друг с другом и в будущем.

Первичные нормы, конституирующие общую культуру. Выработке кооперативных норм зачастую предшествует наличие неких первичных установлений, разделяемых членами группы. Культура обеспечивает общность не только словаря, но и жестов, мимики, прочих личных привычек, свидетельствующих о намерениях человека. С помощью культуры люди отличают «кооператоров» от обманщиков; передавая правила

поведения по наследству, они делают жизнь внутри общины более предсказуемой. Люди более склонны настаивать на наказании тех, кто нарушает нормы именно их культуры, а не какой-то другой. И наоборот, новые нормы сотрудничества гораздо сложнее утверждать, нарушая культурные границы.

Власть и справедливость. Неформальные социальные нормы часто отражают способность одной группы доминировать над другой, опираясь на более высокий уровень благосостояния, культуры, интеллектуального развития или на прямое насилие и принуждение. Есть социальные нормы, которые кажутся несправедливыми, хотя сообщество принимает их вполне добровольно. В качестве примера можно упомянуть нормы, оправдывающие рабство или подчинение женщин мужчинам.

Устойчивость дурных решений. Можно предположить, что утвердившиеся в обществе несправедливые, малоэффективные или непродуктивные нормы со временем исчезнут сами собой, поскольку они не соответствуют интересам практикующих их сообществ. В правовой и экономической литературе довольно часто встречается тезис, согласно которому все сущее, воплощая в себе ту или иную степень пригодности, подвержено постоянному повышению эффективности. Вместе с тем дурные, несовершенные или непродуктивные нормы благодаря традиции, социализации и ритуалу могут господствовать в социальной системе на протяжении целых поколений.

Спонтанное воспроизводство социального капитала возможно в относительно малых, стабильных группах, членство в которых исчисляется сотнями или, в крайнем случае, тысячами. Оно наблюдается и в более населенных обществах, но лишь в тех из них, где уже есть устойчивая политическая система и господство права, ибо социальный капитал во многом является следствием прочного правопорядка. Но когда стихийно формирующиеся группы становятся слишком большими, то проблемы, связанные с обеспечением общего блага (например, назначение людей, которые участвуют в выработке норм, контролируют «отщепенцев», следят за соблюдением установленных правил и так далее), обостряются до предела. Составленный Элинор Остром каталог правил, регламентирующих использование общих ресурсов, имеет отношение к культурам с маленькой буквы; автор говорит о частных нормах небольших сообществ, которые обычно не ассоциируются с крупными и важными культурными системами. Литература о стихийно

складывающемся порядке фактически обходит вопрос о формировании норм, приемлемых для больших групп: наций, этнолингвистических общностей или цивилизаций. Культуры с заглавной буквы – такие как исламская, индуистская, конфуцианская или христианская – не вызревают спонтанно.

Матрица, представленная на Диаграмме 2, является всего лишь таксономической основой для размышлений о том, как в современных обществах накапливается социальный капитал. Мнения людей о происхождении кооперативных норм обычно окрашены идеологическими предпочтениями, диктующими, откуда именно данные нормы *должны* происходить. Традиционалисты-консерваторы полагают, что в их основе лежат религия и прочие иррациональные инстанции, располагающиеся в нижнем левом квадрате; либералы рассуждают о функционировании «неограниченных рынков», но при этом имеют в виду верхний левый квадрат (тот, где находятся государственные учреждения). Наконец, свободомыслящие всех оттенков надеются, что нормативная основа общества спонтанно зародится в одном из секторов справа. Не стоит, однако, забывать, что в современных обществах в каждом квадрате можно найти нетривиальную подборку случаев и что четыре основных источника социального капитала взаимодействуют друг с другом довольно непростым образом.

Формальные законы играют важную роль в складывании неформальных норм, как это происходит с законодательством о гражданских правах в Соединенных Штатах; одновременно неформальные установления подталкивают к учреждению тех или иных политических институтов. Религия по-прежнему остается важным источником культурных норм, причем даже в секулярных обществах; вместе с тем, попадая в конкретный исторический контекст того или иного общества, религиозные традиции претерпевают спонтанную эволюцию. Постигание сути подобных взаимоотношений и подготовка составленного опытным путем перечня источников, порождающих нормы культуры, остается делом будущего.

Примечания

¹ Diego Gambetta. *The Sicilian Mafia: The Business of Private Protection* (Cambridge: Cambridge University Press, 1993), p. 35.

² См., например: Edward C. Banfield. *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958); Robert D. Putnam, *Making*

Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy (Princeton: Princeton University Press, 1993).

³ См. изложение дискуссии о гражданском обществе: Larry Diamond. “Toward Democratic Consolidation”. *Journal of Democracy* 5 (1994): 4–17.

⁴ Lyda Judson Hanifan. “The Rural School Community Center”. *Annals of the American Academy of Political and Social Science* 67 (1916): 130–138.

⁵ Jane Jacobs. *The Death and Life of Great American Cities* (New York: Vintage, 1961), p. 138.

⁶ Glenn Loury. “A Dynamic Theory of Racial Income Differences”, in *Women, Minorities, and Employment Discrimination*, ed. P.A. Wallace and A. LeMund (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1977); Ivan H. Light, *Ethnic Enterprise in America* (Berkeley: University of California Press, 1972).

⁷ James S. Coleman. “Social Capital in the Creation of Human Capital”. *American Journal of Sociology* supplement 94 (1988): S95–S120; Coleman, “The Creation and Destruction of Social Capital: Implications for the Law”. *Journal of Law, Ethics, and Public Policy* 3 (1988): 375–404; Putnam, *Making Democracy Work*, 1993; Robert Putnam, “Bowling Alone: America’s Declining Social Capital”, *Journal of Democracy* 6 (1995): 65–78.

⁸ Everett C. Ladd. “The Data Just Don’t Show Erosion of America’s ‘Social Capital’”, *Public Perspective* (1996): 4–22; Michael Schudson, “What If Civic Life Didn’t Die?” *American Prospect* (1996): 17–20; John Clark, “Shifting Engagements: Lessons from the ‘Bowling Alone’ Debate”, *Hudson Briefing Papers*, no. 196, October 1996.

⁹ Но как же, в таком случае, можно узнать, увеличивается или сокращается социальный капитал того или иного общества? Один из выходов предполагает более основательную опору на вторую разновидность источников – на данные опросов, посвященных доверию и ценностям.

¹⁰ Friedrich A. Hayek. *The Fatal Conceit: The Errors of Socialism* (Chicago: University of Chicago Press, 1988), p. 5; см. также: Hayek, *Law, Legislation, and Liberty* (Chicago: University of Chicago Press, 1976).

¹¹ Ronald A. Heiner. “The Origin of Predictable Behavior”, *American Economic Review* 73 (1983): 560–595; Heiner, “Origin of Predictable Behavior: Further Modeling and Applications”, *American Economic Review* 75 (1985): 391–396.

¹² Douglass C. North. *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance* (New York: Cambridge University Press, 1990).

¹³ См.: Karl-Dieter Opp, “Emergence and Effects of Social Norms — Confrontation of Some Hypotheses of Sociology and Economics”, *Kyklos* 32 (1979): 775–801.

¹⁴ Garrett Hardin. “The Tragedy of the Commons”, *Science* 162 (1968): 1243–1248.

¹⁵ Строго говоря, сам Коз не формулировал теорему своего имени. См.: Ronald H. Coase. “The Problem of Social Cost”. *Journal of Law and Economics* 3 (1960): 1–44. В современной правовой литературе эта статья по сей день остается наиболее цитируемой.

¹⁶ Robert Sugden. “Spontaneous Order”. *Journal of Economic*

Perspectives 3 (1989): 85-97; Sugden, *The Economics of Rights, Co-operation, and Welfare* (Oxford: Basil Blackwell, 1986).

¹⁷ В исследованиях, предпринятых самим Элликсеном, показано, как в калифорнийском графстве Шапта фермеры для защиты собственных интересов выработали именно такой свод правил, какой описывал Коз. См.: Robert Ellickson, *Order Without Law* (Cambridge: Harvard University Press, 1991), pp. 143ff., 192.

¹⁸ Elinor Ostrom. *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action* (Cambridge: Cambridge University Press, 1990).

Сеймур Мартин Липсет,
Габриэль Салман Ленец

Коррупция, культура и рынки

Растущий интерес к социальным факторам, стимулирующим демократию и экономическое развитие, породил обширную литературу о масштабах, источниках и последствиях коррупции. В настоящей статье предпринимается попытка обобщения теоретического и эмпирического анализа этого явления. Развивая межкультурную и историческую дискуссию, посвященную коррупции, авторы знакомят читателя с некоторыми эмпирическими находками исследовательской литературы. Затем результаты этих изысканий накладываются на две теоретические основы: предложенную Робертом Мертоном схему «целей и средств» и выдвинутую Эдвардом Банфилдом «партикуляристскую» гипотезу.

Специалисты по-разному отвечают на вопрос о том, что такое коррупция. Как утверждает Арнольд Хейденхеймер в работе «Политическая коррупция», «история этого термина изобилует самыми различными смыслами и значениями»¹. Политологи и философы подчеркивают отношение этого явления к политической сфере, трактуя его как попытку добиться богатства или власти незаконными средствами, то есть получить личную выгоду за общественный счет.

В сложных социальных системах, начиная с Египта, древнееврейских государств, Греции, Рима и вплоть до наших дней, коррупция буквально вездесуща. Диктаторские и демократические политии; феодальные, капиталистические и социалистические экономические системы; христианские, мусульманские, индуистские и буддийские культуры и религиозные институты – все испытали воздействие коррупции, хотя, разумеется, в различной степени. Вечное присутствие, устойчивость и постоянное возвращение коррупции говорят о том, что к ней нельзя относиться как к дисфункции, ликвидируемой целенаправленным человеческим усилием. Для того, чтобы разобраться, почему в одних эпохах, географичес-

ких широтах или культурах коррупция распространяется больше, чем в других, нужны специальные исследования.

До недавнего времени эмпирические исследования в этой области были представлены в основном анализом конкретных ситуаций и случаев. Вместе с тем, откликаясь на растущие потребности транснациональных корпораций, консалтинговые фирмы разработали несколько индексов коррупции, коренным образом трансформировавших изучение данного феномена и позволивших ученым проверить ряд гипотез, касавшихся его причин и следствий.

Одним из наиболее используемых инструментов изучения политической коррупции стал Индекс восприятия коррупции (*CPI – Corruption Perceptions Index*), предложенный организацией «*Transparency International*». В таблице 1 перечисляются 85 стран, начиная с наименее коррумпированных и заканчивая наиболее коррумпированными.

Таблица 1.

Индекс восприятия коррупции

1. Дания	23. Ботсвана	45. Малави	67. Египет
2. Финляндия	24. Испания	46. Бразилия	68. Индия
3. Швеция	25. Япония	47. Беларусь	69. Боливия
4. Новая Зеландия	26. Эстония	48. Словакия	70. Украина
5. Исландия	27. Коста-Рика	49. Ямайка	71. Латвия
6. Канада	28. Бельгия	50. Марокко	72. Пакистан
7. Сингапур	29. Малайзия	51. Сальвадор	73. Уганда
8. Нидерланды	30. Намибия	52. Китай	74. Кения
9. Норвегия	31. Тайвань	53. Замбия	75. Вьетнам
10. Швейцария	32. Южная Африка	54. Турция	76. Россия
11. Австралия	33. Венгрия	55. Гана	77. Эквадор
12. Люксембург	34. Мавритания	56. Мексика	78. Венесуэла
13. Великобритания	35. Тунис	57. Филиппины	79. Колумбия
14. Ирландия	36. Греция	58. Сенегал	80. Индонезия
15. Германия	37. Чехия	59. Кот-д'Ивуар	81. Нигерия
16. Гонконг	38. Иордания	60. Гватемала	82. Танзания
17. Австрия	39. Италия	61. Аргентина	83. Гондурас
18. США	40. Польша	62. Никарагуа	84. Парагвай
19. Израиль	41. Перу	63. Румыния	85. Камерун
20. Чили	42. Уругвай	64. Таиланд	
21. Франция	43. Южная Корея	65. Югославия	
22. Португалия	44. Зимбабве	66. Болгария	

Этот индекс «представляет собой «опрос опросов», произведенный на основании многочисленных «замеров» мнений экспертов и представителей публики, которые касаются степени распространения коррупции в различных странах мира»². Он охватывает те страны, где регулярно проводятся как минимум три опроса на данную тему, хотя в некоторых случаях число таких опросов достигает двенадцати. Все источники опираются на одно и то же определение коррупции, понимаемой как злоупотребление публичной властью ради частных выгод. В материалах *CPI* политическая и административная коррупция не разграничиваются между собой, и поэтому индекс раскрывает обобщенное восприятие коррупции. Приводимые данные не затрагивают межсоциальных и межкультурных различий в коррупции. Они не содержат информации и о коррумпированности частных организаций.

Методология *CPI* нередко оспаривается; по мнению некоторых авторов, она отражает лишь восприятие коррупции в той или иной стране глазами международных чиновников. В действительности, однако, ее опросами охватывается и местное население. В индекс *CPI* включаются только те страны, в отношении которых имеются данные хотя бы одного такого опроса. Как бы то ни было, результаты опросов, проводимых среди чиновников и экспертов, весьма созвучны результатам аналогичных опросов населения. Оценки, выставляемые странам, варьируют от 0 (наименьший уровень коррупции) до 10 (наибольший уровень). Опираясь на данные Всемирного опроса по изучению ценностей (*World Values Surveys – WVS*) 1995 года, Рональд Инглхарт отмечает, что мнения о распространенности коррупции в странах, где проживают респонденты, тесно коррелируют с оценками *CPI*.

Большая часть этой статьи посвящена взаимоотношению культурных ценностей и коррупции. Дефицит межнациональных количественных данных, касающихся таких ценностей и установок, довольно долго препятствовал сравнительным исследованиям в упомянутой области. Но опросы *WVS*, проведенные в 1981—1982, 1990—1993 и 1995—1996 годах, предоставили специалистам всю необходимую информацию. Опрос 1995—1996 года охватывал шестьдесят государств; пока его результаты недоступны для анализа, но уже в ближайшее время ситуация изменится. В настоящей публикации мы

опираемся на данные опроса 1990-1993 годов, проведенного в сорока трех странах, в которых проживают 70 процентов населения планеты. Он охватывал как бедные, так и богатые страны, среднедушевой доход в которых варьирует от 399 до 30000 долларов в год. Качество выборки тоже было различным. В наименее развитых государствах и некоторых бывших советских республиках к опросам привлекалось в основном городское и грамотное население, установки которого не слишком отличаются от ценностных ориентиров граждан индустриальных стран³. Поэтому не исключено, что полученные данные недооценивают масштабы межнациональных различий, разделяющих страны «первого», «второго» и «третьего» мира.

Экономика и коррупция

Разлагающее влияние коррупции на многие аспекты экономического развития подкрепляется многочисленными документальными свидетельствами. Исследования показывают, что высокий уровень коррупции заметно сокращает показатели роста ВВП. Предпринятый Паоло Мауро регрессивный анализ обнаружил, что понижение индекса коррупции на 2,4 пункта (по шкале от 1 до 10) сопровождается 4-процентным повышением роста среднедушевого дохода⁴. Воздействие коррупции на показатели роста по меньшей мере отчасти проявляется в сокращении инвестиций из-за дополнительных рисков, закладываемых в расчеты инвесторами. Кроме того, коррупция тормозит экономическое развитие, приводя к сокращению расходов на образование. Понижение индекса коррупции на 2,38 пункта (стандартная девиация) ассоциируется с увеличением государственных ассигнований на образование примерно на 0,5 процента от ВВП⁵.

Почему коррупция влияет на образование? Судя по результатам исследований, правительства, которые страдают от коррупции, тратят больше денег в тех областях, где значительнее размеры взяток⁶. Коррупцированные чиновники способны направлять бюджетные потоки туда, где поборы взимаются более эффективно. Крупные и сложные проекты типа аэропортов или скоростных магистралей благоприятствуют обману. И, напротив, в такой области, как образование, затраты и полученная отдача более заметны, что мешает коррупционерам.

Другое исследование связывает коррупцию с неравенством доходов. Данные, полученные в разных странах, выявляют прочную взаимосвязь между коррупцией, неравенством доходов и бедностью. Чем ниже положение страны в Индексе восприятия коррупции, тем больше вероятность того, что ей присущ высокий «коэффициент Джини», означающий серьезное имущественное неравенство. Возрастание уровня коррупции всего на 0,78 пункта влечет за собой резкое сокращение доходов беднейших слоев населения – до 7,8 процентов в год⁷.

В качестве переменной, наиболее прочно связанной с уровнем коррупции, в международных сравнительных исследованиях рассматривается среднедушевой доход⁸. Богатые и экономически развитые страны в наименьшей степени подвержены коррупции. Согласно упомянутому выше индексу «*Transparency International*», в первых двадцати странах, наименее затронутых этим социальным злом, среднедушевой доход составлял 17 тысяч долларов или более (см. Таблицу 1), тогда как в двадцати самых коррумпированных данный показатель равнялся 4 тысячам и даже менее. В ряду последних оказались в основном наиболее отсталые или бывшие коммунистические страны. В то же время лишь шесть западноевропейских государств не попали в двадцатку лидеров.

Взаимосвязь коррумпированности и уровня доходов обусловлена следующими обстоятельствами. Большие доходы сокращают коррупцию, меняя систему стимулирования государственных служащих: по-видимому, рост благосостояния сдерживает тягу к незаконно приобретаемым деньгам. При этом параллельно с ростом доходов усиливается строгость наказаний за деяния, связанные с коррупцией.

Поощряя демократию, экономическое развитие также способствует снижению коррупции⁹. Кроме того, прогресс повышает уровень образованности, а это заставляет граждан более внимательно относиться к последствиям своих действий¹⁰. Степень интеграции той или иной страны в мировую экономику, фиксируемая показателями внешнеторгового оборота, тоже негативно коррелирует с уровнем коррупции. Включение в глобальное сообщество приучает народы и отдельных граждан к нормам, принятым в развитых государствах. Условием членства в таких объединениях, как ЕС или НАФТА, является принятие данных норм.

Культура и социальные институты

Систематические сравнительные исследования, посвященные вопросу о том, как культурные и политические факторы воздействуют на коррупционный потенциал общества, представляют собой довольно новый феномен. Имеющиеся статистические данные указывают на взаимосвязь уровня коррупции и социальной структуры общества, его этнолингвистического состава, распространения в нем тех или иных религиозных традиций. В обширном сравнительном исследовании Даниэл Трисман приводит убедительные доказательства того, что целый ряд культурных и институциональных факторов снижает уровень коррупции. В полном созвучии с исследованиями, затрагивающими влияние на коррупцию демократических преобразований, выкладки Трисмана доказывают, что большая доля протестантского населения и пребывание в составе британской колониальной империи представляют собой два важнейших обстоятельства, снижающих уровень коррумпированности общества.

Возможные механизмы, с помощью которых протестантизм задает именно такое поведение, будут обсуждаться нами ниже. Что же касается британского колониального влияния, то, как считает Трисман, оно воспитывало у населения уважение скорее к процедуре, чем к авторитету власти. По словам Гарри Экштейна, «для британцев процедура – не просто процедура, но почти сакральный ритуал»¹¹. Судя по всему, стремление судей и государственных чиновников следовать установленным правилам даже в тех случаях, когда подобное поведение вредит сиюминутным интересам власти, повышает шансы на искоренение коррупции. Не исключено, что британское наследие подавляло коррупцию и через свою позитивную связь с демократией.

Два социологических подхода позволяют нам уточнить взаимоотношения культуры и коррупции. В основе первого лежат работы классика современной социологии Эмиля Дюркгейма, переосмысленные Робертом Мертоном. В своей книге «Социальная теория и общественная структура» Мертон представляет схему «целей и средств», которая объясняет, почему в различных странах к нарушителям норм относятся по-разному¹². Второй подход имеет отношение к семье. Политолог Эдвард Банфилд глубоко исследовал вопрос о

том, каким образом крепкие семейные узы (например, в Южной Италии и на Сицилии) стимулируют высокий уровень коррупции¹³. Истоки данной теории восходят к Платону, который отмечал, что близкие отношения в семье, особенно между родителями и детьми, заставляют ее членов руководствоваться родственными предпочтениями, то есть практиковать nepotism. По мнению Банфилда, уровень коррупции зависит от прочности семейных ценностей, включающих выраженное чувство долга.

Схема «целей и средств»

Согласно теории Мертона, коррупция есть такая разновидность социального поведения, которая формируется под давлением общества и выражается в нарушении установленных норм. Этот автор подчеркивает, что социальная система задает культурные цели, к которым стремятся индивиды, а также устанавливает средства для достижения этих целей – институционализированные нормы. Используя формулировку Мертона, тех, кто стремится к цели, применяя лишь социально оправданные средства, можно назвать конформистами. Но социальная система заставляет добиваться высоких доходов или общественного признания также и тех, чьи возможности – в силу расовой принадлежности, национальности, отсутствия необходимых навыков, недостатка капитала – оказываются ограниченными. Рынок социальных достижений организован так, что ему всегда присуще несоответствие между спросом (целями и ценностями) и предложением (средствами). Следовательно, многие из тех, кто довольно рано осознает ограниченность своих возможностей в этой гонке, отвергнут общие правила игры и попытаются добиться успеха недозволенными («творческими» или преступными) методами. С помощью предложенной Мертоном аналитической основы удастся объяснить всевозможные разновидности отклоняющегося поведения, причем как среди низших классов, так и среди различных этнических групп Америки. Подобные обобщения собраны Даниэлем Беллом¹⁴.

Из теории Мертона следует, что культурам, которые ориентируются на экономический успех, но при этом игнорируют принцип равенства возможностей, присущ более высокий уровень коррупции. Эта гипотеза подтверждается данными WVS за 1990–1993 годы, также обнаруживающими

наличие подмеченной связи между культурной мотивацией и коррупцией. Крайние случаи тоже вполне вписываются в предлагаемую аналитическую основу. Чем беднее страны, культуры которых нацелены на успех, тем более они коррумпированы. Например, в России, Южной Корее и Турции, согласно упомянутым опросам, личный успех ценится выше, чем в других местах. Эти же страны – в ряду самых коррумпированных.

И, наоборот, в соответствии с теорией Мертона, в странах, где значимость успеха не слишком подчеркивается, а граждане пользуются равными возможностями, коррупция не особенно распространена. В данном смысле показательны Дания, Швеция и Норвегия. Эти государства, если верить используемой нами шкале, наименее ценят личные достижения и в то же время наименее коррумпированы. По-видимому, здесь схема «целей и средств» проявляет себя довольно слабо.

Скандинавский феномен порождается особыми взаимоотношениями между мотивацией успеха и структурно дифференцированным доступом к социальным возможностям. К нашему удивлению, ориентация на достижения весьма прочно – но негативно – коррелирует со среднедушевым доходом. Это предполагает наличие следующей закономерности: чем богаче страна, тем меньше проявляет себя культурная нацеленность на успех. Подобные результаты могут показаться противоречащими выдвинутой Вебером теории культуры. Следует, однако, иметь в виду, что, занимаясь влиянием религиозных ценностей на экономическое развитие, Вебер отмечал снижение позитивного воздействия протестантизма по мере повышения экономической эффективности. Отсюда можно сделать следующий вывод: хотя нынешние богатые страны некогда превозносили личный успех, после достижения изобилия их граждане вдохновляются, как отмечает Джон Адамс, ценностями, не имеющими отношения к работе, то есть черпаемыми из литературы, музыки, искусства. Пользуясь терминологией Рональда Инглхарта, можно сказать, что они становятся постматериалистами¹⁵. С другой стороны, элиты и средние классы некоторых развивающихся государств, реагируя на ущербность своего экономического положения, способны вырабатывать более высокие принципы экономической мотивации.

Для проверки изложенных гипотез был использован множественный регрессивный анализ, в ходе которого данные всемирного опроса по изучению ценностей за 1990 год и по-

казатели, характеризующие отношение к коррупции, рассматривались в качестве зависимых переменных. Как отмечалось выше, Мертон полагал, что язва коррупции поражает в первую очередь те страны, в которых четко выраженная ориентация на личный успех сочетается с недостаточным доступом к средствам достижения этого успеха. На деле эта взаимосвязь действительно сильна и статистически значима. Изменение показателя, отражающего ориентацию национальной культуры на личное преуспевание, всего на 1,1 пункта (при стандартной девиации от 1 до 5) ассоциируется с изменением коррупционного рейтинга страны на половину пункта. Эвристическая ценность предложенной модели довольно высока, поскольку связь двух этих переменных сохраняется даже в случае их сопоставления с иными факторами.

Целый ряд методик определяет степень доступности экономических ресурсов и уровень экономической свободы. Мы в основном опираемся на Индекс экономической свободы (*Index of Economic Freedom – IEF*), в 1997 году обнародованный «*Wall Street Journal*» и организацией «*Heritage Foundation*». Оценивая пятибалльной шкалой от 1 («свобода отсутствует») до 5 («абсолютная свобода»), рассматриваемый индекс отражает степень поддержки, оказываемой властями свободному рынку. Оценка производится на основании нескольких показателей, среди которых право владеть собственностью, право зарабатывать себе на жизнь, право вести собственное дело, право инвестировать заработанные средства, право осуществлять внешнюю торговлю, право свободно действовать на рынке. В случае использования регрессивного анализа изменение Индекса экономической свободы на 0,75 пункта (стандартная девиация) ассоциируется с изменением коррупционного рейтинга страны на 1,5 пункта.

Подобно *IEF*, показатели среднедушевого дохода также могут свидетельствовать о доступности экономических ресурсов и даже о степени удовлетворения экономических потребностей населения. Иными словами, наличие столь прочной связи между размерами среднедушевого дохода и коррупцией является дополнительным подтверждением гипотезы Мертона, согласно которой доступность институциональных средств достижения желаемых целей снижает уровень коррупции. В сочетании с Индексом экономической свободы 1997 года и показателями среднедушевого дохода, данная модель объясняет многие проявления коррупции. Взаимосвязь

ориентации на успех и коррупции остается прочной и в тех случаях, когда мы соотносим ее с другими элементами – например, со среднедушевым доходом, удельной долей протестантов среди населения или былой принадлежностью британской короне. Данный факт говорит о том, что здесь также подмечены важные закономерности.

Аморальная семейственность

Согласно второй линии рассуждений, тянущейся от Платона к Банфилду, коррупция по большей части есть проявление партикуляризма: в пораженных ею системах помогают, в том числе и ресурсами, лишь тем, по отношению к кому имеются личные обязательства. В первую очередь в этот круг входят члены семьи, а также родственники и близкие друзья. Наиболее видимым ее проявлением становится nepotism. Личная лояльность была весьма сильна в докапиталистических, феодальных обществах. По мнению Вебера, принцип лояльности и рынок несовместимы друг с другом. Антитезой партикуляризму выступает универсализм, то есть применение ко всем одного и того же стандарта. Рыночные нормы универсальны; следовательно, «чистый» капитализм поддерживается универсалистскими ценностями.

Две с половиной тысячи лет назад Платон утверждал, что семейные узы (в особенности складывающиеся между родителями и детьми) представляют собой главный фактор социальной самоидентификации¹⁶. По его мнению, для создания эгалитарного, коммунистического общества придется разрушить саму семью. С рождения дети должны воспитываться в общественных учреждениях, не зная родителей. Разумеется, Платон отнюдь не думал, что общество, лишённое семейных связей, будет прочным, но его обращение к указанной теме показывает, какую социальную значимость он приписывал семье.

Пытаясь осмыслить подъем капитализма в протестантских культурах, Вебер отмечал, что в доиндустриальных католических обществах господствовали коммунитарные нормы, требовавшие от социума, семьи и господствующих классов помощи наименее удачливым. По его мнению, такого рода ценности препятствовали появлению рационально регулируемой рыночной экономики. И напротив, индивидуализм и опора на собственные силы более благотворны для капиталистического накопления. Кальвинизм и протестантские

секты поощряли именно такое поведение. Они верили, что Бог помогает тем, кто способен помочь себе сам. Как указывал Вебер, «величайшим достижением ... этических и аскетических протестантских сект явилось то, что они смогли поколебать основы патриархальной семьи»¹⁷. По наблюдению Лоуренса Харрисона, «большие семьи способствуют выживанию, но препятствуют развитию»¹⁸. Солидарность, ограниченная рамками патриархальной семьи, и враждебность к «чужакам» из других семей, деревень или племен, замыкают культуру в своих собственных рамках.

Изучая Южную Италию, Эдвард Банфилд еще более углубил этот анализ. Им было выдвинуто понятие «аморальной семейственности», которое обозначает культуру, испытывающую недостаток коммунитарных ценностей, но при этом поощряющую семейные узы. Он пишет: «В обществе аморальной семейственности никто не станет заботиться о групповых или общинных интересах, не имея на то корыстных причин»¹⁹. Здесь почти нет лояльности к «большому сообществу» или уважения к поведенческим нормам, требующим помогать ближним. Иными словами, такого рода семейственность аморальна, она порождает коррупцию и стимулирует отход от универсальных этических установок. По ее логике, хорошо все то, что работает на тебя и твою семью. Крайнее проявление аморальной семейственности – мафия. Фактически Банфилд утверждает, что за коррупцией в Южной Италии и в других сопоставимых с нею традиционных обществах стоят те же силы, которые возвращают мафию.

Проведенный в 1990 году Всемирный опрос по изучению ценностей, а также статистика Мирового банка предоставили данные, с помощью которых можно разработать «шкалу семейственности». Делается это с помощью трех показателей. Первый отражает уровень безоговорочного почитания родителей. Он определяется процентом людей, согласных с той точкой зрения, что родителей надо уважать и любить, несмотря на все их просчеты и промахи. В качестве второго показателя выступает процент людей, полагающих, что разводы недопустимы. Третий, предлагаемый Мировым банком, свидетельствует о среднем количестве детей на одну женщину.

Страны, занимающие лидирующее положение на данной шкале, оказываются, как правило, среди наиболее коррумпированных. Это касается большинства азиатских государств, известных прочностью своих семейных уз. С другой

стороны, скандинавы, которых трудно упрекнуть в избытке семейственности, почти не страдают от коррупции. «Шкала семейственности» и Индекс восприятия коррупции тесно коррелируют друг с другом. Данная связь остается в силе при сопоставлении со среднедушевым доходом. Модель, включающая в себя «шкалу семейственности», замеры ориентации на личный успех и покупательную способность населения, многое объясняет в вариативности Индекса восприятия коррупции.

Короче говоря, предпринятый здесь анализ подтверждает тезис об «аморальной семейственности». В другой модели мы добавляли к перечню рассматриваемых переменных долю протестантов в обществе. Трисман доказал, что данный показатель напрямую связан с отношением общества к коррупции. Подобные результаты позволяют интерпретировать семейственность в качестве посредующей переменной между религией и коррупцией. Другими словами, протестантизм снижает уровень коррупции, поскольку связан с индивидуалистическими, несемейными отношениями.

Религия, культура и коррупция

Выше мы продемонстрировали, что культурные переменные позволяют объяснять и предсказывать уровень коррупции в том или ином социуме. Но чем обусловлена сама культура? Всестороннее рассмотрение этого непростого вопроса выходит за пределы данной статьи. Можно, однако, констатировать единодушие специалистов в том, что религиозная составляющая является важным фактором в рамках любой, даже секулярной, культуры. Страны, где преобладает протестантизм, менее коррумпированы, нежели все остальные. Протестантский религиозный этос более располагает к законопослушному поведению. Протестанты, особенно члены сект, считают, что преодоление греха – дело личной ответственности, в то время как прочие христианские конфессии, в особенности католицизм, подчеркивают изначальную слабость человека, его беззащитность перед грехом и вытекающую отсюда потребность в прощающем и окормляющем попечении церкви. Католическая, англиканская и православные церкви более терпимы к человеческим порокам, поскольку их духовенство избавляет верующих от тягот ответственности. Естественными следствиями такого положения дел оказываются большее сни-

схождение к грешникам и уверенность в том, что святость – почти недостижимый идеал.

С другой стороны, сектантский, евангелический этос поощряет абсолютные ценности, прежде всего в сфере морали. Он вынуждает верующих настаивать на торжестве добродетели и сводить к минимуму (а то и полностью уничтожать) влияние дурных людей и порочных социальных установлений. Протестанты склонны видеть в социальной и политической жизни моральную драму, борьбу Бога и дьявола, в которой не может быть компромиссов.

Протестанты бережно сохраняют важные элементы евангелической традиции. Большинство деноминаций рассчитывают на то, что дети членов общины также станут приверженцами протестантизма, как только достигнут сознательного возраста. Некоторые настаивают на обращении («новом рождении») как свидетельстве истинной веры. Хорошая репутация в подобных группах основывается на добродетельной жизни в соответствии с предписаниями, которые порой весьма конкретны и детализированы. В некоторых странах наиболее аскетические ответвления протестантизма поддерживают меры, направленные на запрет или ограничение азартных игр.

Протестантизм прочно связан с восприятием коррупции. Данное взаимоотношение, немного ослабевая, остается существенным и в том случае, если его сопоставляют со среднедушевым доходом. Это позволяет нам предположить, что рассматриваемая зависимость, по крайней мере, на четверть, обусловлена более высокими доходами или экономическими успехами протестантов. С другой стороны, отсюда следует, что на оставшиеся три четверти отношение протестантизма к коррупции мотивируется культурными факторами.

Исследование отношений между нашей шкалой достижений и процентом протестантов в стране поддерживает предположение о том, что нынешние протестанты все меньше заботятся о личном успехе. Хотя Вебер подчеркивал, что ориентация на личные достижения присуща им в большей степени, нежели католикам или прочим традиционалистам, это, скорее всего, уже не соответствует действительности. Теперь, когда большинство протестантских стран стали богатыми, появились основания для предположения о том, что их ценностный фокус изменился. Шкала достижений негативно коррелирует с долей протестантов среди населения конкрет-

ной страны; иными словами, чем больше протестантов, тем менее заметна ориентация на личное преуспеяние. Вероятно, именно поэтому уровень коррупции в протестантских странах в сопоставлении с католическими должен быть ниже.

По логике Мертона, присущий богатым обществам широкий доступ к институциональным ресурсам (в данном случае речь идет об экономических ресурсах) также снижает уровень коррупции в протестантских странах, которые в основном и являются наиболее преуспевающими. Правительства католических государств склонны вмешиваться в экономику и ограничивать экономическую свободу, в то время как протестантские страны, за незначительными исключениями (Скандинавия), более ориентированы на свободный рынок. Как и следовало ожидать, Индекс экономической свободы позитивно коррелирует с протестантизмом: чем больше в обществе протестантов, тем шире свобода.

Наконец, тезис Банфилда об «аморальной семейственности» предлагает еще одно основательное объяснение того, почему католические страны более подвержены коррупции, нежели протестантские. Общеизвестно, что католический мир поощряет коммунитарные и семейные ценности, в то время как протестантский опирается на индивидуализм и самодостаточность. Данные опросов *WVS* поддерживают данный вывод; именно таким образом шкала семейственности коррелирует с протестантизмом. Как отмечалось выше, семейственность (или недостаток таковой) оказывается главной посредующей переменной между протестантизмом и коррупцией.

Демократия и коррупция

Что еще, помимо повышения производительности и модернизации, позволяет эффективно бороться с коррупцией? В поисках ответа обратимся к рассуждениям Вебера, касающимся влияния политически открытого общества на ограничение государственной власти. Демократия, означающая наличие политической оппозиции, свободной печати и независимых судов, располагает немалым потенциалом для подавления коррупции. Стремясь к победе на выборах, оппозиционные партии заинтересованы в изобличении коррупционеров в правительстве. При демократическом режиме та правящая партия, которая неспособна к самореформирова-

нию, теряет власть. В однопартийных системах подобные стимулы отсутствуют. Михаил Горбачев, будучи коммунистом-реформатором, по меньшей мере дважды публично жаловался на собственную недооценку пороков однопартийной системы. Разумеется, как коммунист он не мог отстаивать политический плюрализм, поэтому ему приходилось убеждать советскую прессу и интеллигенцию взять на себя роль оппозиции, изобличающей недостатки.

Отставка в 1999 году членов Европейской комиссии, которой предшествовали обвинения во взяточничестве, кумовстве и злоупотреблениях властью, также свидетельствует об «очистительных» эффектах демократии. Демократически избранный Европейский парламент – пестрая комбинация политических партий, национальных, региональных и групповых интересов – развернул наступление против «средиземноморской [коррупционной] практики, исходящей из южной, католической Европы»²⁰, в которой уличались европейские комиссары. Победа представительного института «отметила радикальный сдвиг во властной системе: от никем не избираемой Комиссии – к всенародно избираемому Европейскому парламенту»²¹.

Исследование взаимоотношений между коррупцией и демократией подкрепляет эти гипотезы. Данные, касающиеся демократии, привлекаются из ежегодного отчета о состоянии политических прав и гражданских свобод, подготавливаемого «*Freedom House*»²². Предлагаемая здесь шкала от 1 (наиболее свободные) до 7 (наименее свободные) состоит из двух частей. Первая, посвященная политическим правам, формируется с помощью ответов на следующие вопросы: Избираются ли исполнительные и законодательные органы в ходе свободных и справедливых выборов? Обладают ли граждане правом на создание альтернативных политических партий и прочих организаций? Велика ли степень поддержки оппозиции и не испытывает ли она каких-либо ограничений в своей деятельности? Вторая шкала затрагивает гражданские свободы и фиксирует степень независимости средств массовой информации, свободы слова и собраний, равенства перед законом, доступа к независимой и справедливой судебной власти, защиты от политического террора, необоснованного тюремного заключения, и так далее.

Совокупный индекс, сочетающий обе шкалы, составляет с 1978 года. Он обнаруживает прочную корреляцию с опи-

санным выше Индексом восприятия коррупции. При регрессивном анализе комбинированный индекс демократии сохраняет устойчивость при сопоставлении со среднедушевым доходом. Вместе с тем в ходе этого процесса нестандартный коэффициент наполовину теряет свою ценность и, если в дело вступают иные ключевые факторы, становится несущественным. Такое положение вещей позволяет предположить, что, по меньшей мере, на 50 процентов негативная корреляция между демократией и коррупцией обусловлена тем фактом, что демократии являются наиболее процветающими странами (то есть предоставляют своим гражданам максимально равные возможности).

Хотя средний показатель, исчисленный по методике «*Freedom House*», не связан с коррупцией непосредственно, Трисман выяснил, что продолжительность демократического этапа в развитии той или иной страны влияет на восприятие коррупции. Иначе говоря, демократия позволяет предвидеть степень коррумпированности нации. Имеются также свидетельства того, что состояние гражданских свобод, и в особенности обеспечение правовой стабильности с помощью независимых судов, более важно, чем состояние политических прав.

Заключение

Возникновению развитых экономических систем способствовали превознесение рациональности, уменьшение размера семьи, социальная мобильность и универсализм – элементы, которые характеризуют модернизм в противопоставлении традиционализму. В идеале данный процесс был отмечен упадком семейственности и отказом от партикуляристских подходов к взаимопомощи, сдерживавших развитие рыночных отношений. Вслед за крушением систем социальной стратификации феодального типа, которые делали упор на долге и лояльности, начался подъем новых ценностей, более соответствовавших рыночным отношениям.

Присущее азиатским странам акцентирование групповой ответственности, прежде всего в отношении семьи, в Японии, разумеется, более заметное, чем в Америке или Европе, влечет за собой высокий уровень коррупции. Согласно подсчетам «*Transparency International*», коррупционные показатели на более крупных восточно-азиатских стран значительно превышают средние. Япония остается здесь примечательным ис-

ключением. Эту страну вообще отличает крайне низкий уровень преступности. Анализ японского феномена свидетельствует, что законы и правила нарушаются здесь значительно реже именно потому, что подобное поведение порочит семью (или другую микрогруппу) и бесчестит самого нарушителя. Вместе с тем на высших уровнях власти и бизнеса коррупция довольно велика. По данным Индекса восприятия коррупции 1998 года, Япония занимает двадцать пятое место в мире, находясь позади таких стран, как Чили, Португалия, Ботсвана и Испания, и лишь ненамного опережая Коста-Рику, Бельгию, Малайзию, Намибию, Тайвань и Тунис.

Бывшие коммунистические страны, за исключением Венгрии и Чехии, пребывают во второй части «коррупционного» списка. Всем им, хотя и в различной степени, присуще сочетание семейственности, государственнического коммунизма, иерархической религиозной культуры (католической или православной) и партийного партикуляризма, при коммунизме порождавшего небывалый расцвет коррупции. Кроме того, почти все они крайне бедны.

В данной публикации мы сосредоточились на двух теориях коррупции – на схеме «целей и средств» Мерттона и концепции семейственности Банфилда. Проблемы, вскрытые этими учеными, – неадекватность средств, применяемых для предустановленных социальных целей, и партикуляристские нормы, присущие семье, – продолжают влиять на поведение целых народов. Если рациональные рыночные ценности и законность смогут восторжествовать в самых отсталых и бывших коммунистических странах, то уровень коррупции здесь заметно понизится. Именно это произошло в свое время с тремя ныне благополучными, вполне рыночными и довольно законопослушными обществами – с Гонконгом, Тайванем и Сингапуром.

Примечания

¹ Arnold J. Heidenheimer. *Political Corruption: Readings in Comparative Analysis* (New Brunswick, N.J.: Transaction, 1978), p. 3.

² Transparency International. “TI Press Release: 1998 Corruption Perceptions Index”. Berlin, 22 September 1998.

³ World Values Study Group, “World Values Survey Code Book”, *ICPSR* 6160 (Ann Arbor, Mich., August, 1994).

⁴ Paolo Mauro. “The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure: A Cross-Country Analysis”, in *Corruption and the*

Global Economy, ed. Kimberly Ann Elliot (Washington, D.C.: Institute for International Economics, 1997), p. 91. См. также: Paolo Mauro, "Corruption and Growth", *Quarterly Journal of Economics* 110, no. 3 (1995). См. обстоятельный обзор литературы по данной теме: Alberto Ades and Rafael Di Tella, "The Causes and Consequences of Corruption", *IDS Bulletin* 27, no. 2 (1996): 6–10.

⁵ Mauro. "Effects", p. 94.

⁶ Andrei Shleifer and Robert W. Vishny. "Corruption", *Quarterly Journal of Economics* 109, no. 3 (1993): 599–617.

⁷ Sanjeev Gupta, Hamid Davoodi, Rosa Alonso-Terme. "Does Corruption Affect Income Inequality and Poverty?" *IMF Working Papers 98/76* (Washington, D.C.: International Monetary Fund, 1998).

⁸ Daniel Treisman, *The Causes of Corruption: A Cross-National Study* (forthcoming, 1998), pp. 22–23.

⁹ Данные, подтверждающие наличие взаимосвязи между демократией и экономическим развитием, см. в работах: Seymour Martin Lipset, *Political Man* (Garden City, N.Y.: Doubleday, 1960); Treisman, *Causes of Corruption*.

¹⁰ Treisman. *Causes of Corruption*, p. 6.

¹¹ Harry Ekstein. *Division and Cohesion in Democracy: Study of Norway* (Princeton: Princeton University Press, 1966), p. 265.

¹² Robert K. Merton. *Social Theory and Social Structure* (1957; reprint, New York: Free Press, 1968), pp. 246–248.

¹³ Edward Banfield. *The Moral Basis of a Backward Society* (Chicago: Free Press, 1958).

¹⁴ Daniel Bell. "Crime As an American Way of Life", *Antioch Review*, Summer 1953, pp. 31–154.

¹⁵ Ronald Inglehart. *The Silent Revolution: Changing Values and Political Styles Among Western Publics* (Princeton: Princeton University Press, 1977); Inglehart, *Modernization and Postmodernization* (Princeton: Princeton University Press, 1997).

¹⁶ Plato. *Republic* (Indianapolis: Hackett, 1992), chap. 5.

¹⁷ Max Weber, *The Religion of China* (New York: Macmillan, 1951), p. 237.

¹⁸ Lawrence E. Harrison. *Underdevelopment Is a State of Mind: The Latin American Case* (Cambridge: Center for International Affairs, Harvard University; Lanham, Md.: University Press of America, 1985), p. 7.

¹⁹ Banfield. *Moral Basis*, p. 85.

²⁰ "A Message for Europe". *Economist*, 20 March 1999, p. 15. В данной публикации журнал высказывает надежду, что в результате реформы Европейский союз усвоит «нравы, присущие Северной Европе».

²¹ "Earthquake in Europe". *Financial Times*, 20 March 1999, p. 10

²² Freedom House. *Freedom in the World: The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties, 1996–1997* (New York: Freedom House, 1997).

III. Антропологические дебаты

Роберт Эджертон

Традиционные верования и практики: действительно ли одни лучше, чем другие?

Тем, на кого ежедневно обрушиваются заголовки новостей, повествующих об уличной преступности, экологическом кризисе, бездомных, насилии над детьми, распространении наркотиков и СПИДа, политических дрызгах, навряд ли покажется странной идея о том, что поступки, совершаемые людьми, иногда вредят как им самим, так и их ближним. Уровень этого вреда фиксируется в опросах, «замеряющих» сравнительное качество жизни в различных городах США. То же самое практикуется и в соседних странах.

Таким же образом принято сравнивать политические системы. Многих людей, видимо, обеспокоили бы релятивистские утверждения, согласно которым политические системы Ирака, гитлеровской Германии или Кампучии времен «красных кхмеров» были (или поныне остаются) столь же естественными для народов этих стран, как, например, демократия для граждан Норвегии, Канады или Швейцарии. Кто-то с большим недоверием отнесется и к встречающемуся в современной антропологии тезису, гласящему, что не существует никаких научных оснований для оценки социальной практики иного общества. Интересно, что сюда включают, например, человеческие жертвоприношения, геноцид, пытки как метод дознания. Наиболее прочно культурный релятивизм обосновался именно в антропологии.

Подобные взгляды проистекают из убеждения в том, что «примитивные» общества были гораздо гармоничнее современных. Нищета, страх, одиночество, болезни и преждевременная смерть хорошо известны в городских гетто и среди бездомных в Соединенных Штатах, а также в черных пригородах Южной Африки, голодающих деревнях Судана, трущобах Бразилии, подвергнутых «этническим чисткам» районах Балкан. Принято считать, что люди в таких местах являются несчастными жертвами различных видов социального, куль-

турного, экологического давления, включая нерадение правительств, расизм, коррупцию, этнические, религиозные и политические конфликты, а также экономическую эксплуатацию.

Однако многие видные антропологи, а также представители иных дисциплин полагают, что для человеческого существования такие условия неестественны. По их мнению, в исторической перспективе обитатели маленьких, гомогенных общин жили (и продолжают жить) более гармонично и счастливо. Не только в массовой культуре, но и в научном мышлении довольно прочно укрепилась уверенность в том, что примитивные общества лучше современных, что «дикари» на самом деле были «благородными», что в прошлом жизнь напоминала идиллию, что раньше людям был присущ дух «братства», ныне безвозвратно утраченный.

Счастливый дикарь

С этой точки зрения человеческие беды выступают результатом социального расслоения, этнического или религиозного раскола, классового конфликта или иного противоречия интересов, отличающего крупные социумы и, в первую очередь, государства-нации. С другой стороны, культуры более мелких и более простых обществ формировались под влиянием стабильного окружения; поэтому их образ жизни обеспечивал населению таких общественных систем больше гармонии и счастья. Антрополог Роберт Фокс, например, довольно красочно описывает палеолитическое общество охотников, используя следующие выражения: «его отличала идеальная сбалансированность всех наших видовых характеристик, включая разум, воображение, чувства; то была гармония, сегодня потерянная» (Fox, 1990, p. 3). Когда же находилось маленькое общество, не знавшее подобной гармонии, социологи зачастую видели в этом результат нездоровых культурных контактов, вызванных экономическими трансформациями и урбанизацией. Как и культурный релятивизм, эта идея была известна западной мысли издавна (Nisbet, 1973; Shaw, 1985).

Роберт Редфилд, опубликовав в 1947 году свою типологию сельских и городских культур, освятил данный подход высоким авторитетом антропологической науки. Мысль о том, что города – прибежище преступности, смуты и разнообразных человеческих страданий, а сельские общины – обитель гар-

монии, восходит еще к Аристофану, Тациту и Ветхому завету. В XIX столетии она нашла понимание и поддержку у таких влиятельных фигур, как Фердинанд Теннис, Генри Мейн, Фюстель де Куланж, Эмиль Дюркгейм и Макс Вебер. Другие ученые также внесли вклад в обеспечение консенсуса по поводу того, что моральная и эмоциональная вовлеченность, личное соучастие, социальная спаянность и временная преемственность, характеризовавшие сельские общества, не смогли пережить переход к городской жизни, в которой доминируют социальная дезорганизация и личностная патология.

В XX веке противопоставление сельской «общины» и городского «общества» стало одной из фундаментальных идей западной мысли. Она приобрела популярность не только среди философов, политологов, социологов, психиатров, теологов, романистов, поэтов, но и у образованной публики в целом. Здесь уместно сослаться на мнение Киркпатрика Сейла, который, отбиваясь от критиков его недавней книги «Завоевание рая» (посвященной покорению европейцами коренного населения Америки), решительно настаивал на том, что «примитивные общины», в отличие от культур Европы, были значительно более «гармоничными, миролюбивыми, мягкими и удовлетворенными собой» (Sale, 1991).

Действительно, одни сельские общества предстают перед нами вполне гармоничными, но зато о других этого сказать нельзя. Среди антропологов распространено убеждение в том, что свойственные людям традиционные верования и практики – их культура и социальные институты – обязательно должны играть позитивную роль в их жизни, а иначе они просто отомрут. Исходя из этого, часто утверждается, что такие явления, как каннибализм, пытки, детоубийство, кровная месть, колдовство, женское обрезание, церемониальное изнасилование, охота за черепами и так далее могут выполнять весьма полезные функции в практикующих их обществах. Находясь под впечатлением от мудрости биологической эволюции, создавшей такие чудесные адаптивные механизмы, как, скажем, защитная окраска или перья, ученые предположили, что культурная эволюция также направлялась своеобразным естественным отбором, сохранявшим полезные для людей традиционные верования и практики. Таким образом, обнаружив общество, лишенное позитивной системы убеждений или благотворных институтов, специалисты предполагали, что причина подобной ущербности должна лежать в па-

губном влиянии других людей – колониальных властей, солдат, миссионеров или торговцев, которые побывали на сцене еще до того, как туда прибыли антропологи.

Частота, с какой в небольших обществах воспроизводились не способствующие адаптации практики, нам просто неизвестна, поскольку этнографические исследования крайне редко затрагивают подобную тему. Если кому-то придет в голову сделать произвольную выборку из огромного числа этнографических монографий, то этот человек, так же как и я, без труда обнаружит, что лишь немногие из них анализируют разрушительные последствия того или иного верования или обычая. Вместо этого в тех редких случаях, когда странным, иррациональным, неэффективным или даже явно опасным практикам вообще уделяется внимание, их считают вполне адаптивными и рассматривают так, будто они служат какой-то благой цели. Даже самые крайние формы уродования пениса – разрезы, выводящие наружу семенные каналы, бичевание его стеблями колючей травы или ветками кустарника – как правило, не считаются этнографической литературой иррациональными, неприемлемыми, неадаптивными обычаями. Напротив, в них пытаются найти позитивное социальное, культурное или психологическое содержание (Cawte, Djagamara, and Barrett, 1966; Favazza, 1987).

Рационализируя адаптивность

Совокупное воздействие релятивистских концепций не прошло бесследно. Целые поколения этнографов воспитывались на том, что традиционное верование или веками практикуемый обычай неизбежно должны иметь прочное социальное или культурное обоснование. Если подобные явления существуют, следовательно, они для чего-то нужны; такую предпосылку явно или неявно разделяло большинство специалистов, описывающих жизнь людей в маленьких традиционных обществах.

Однако подобные взгляды были близки далеко не всем. Некоторые экологически ориентированные этнографы подвергли полезность (адаптивность) архаичных институтов и верований скрупулезной и всесторонней оценке. Хорошим примером здесь выступает этнографический портрет племени себя из Уганды, сделанный Уолтером Голдшмидтом. Рассмотрев случаи относительно позитивной социальной и куль-

турной адаптации, наблюдавшиеся в этом племени в последние десятилетия, автор описывает сбой в приспособлении, обращая особое внимание на «неумение данного народа заложить основы устойчивого социального порядка, а также неспособность сориентировать общество на релевантный набор моральных принципов» (*Goldschmidt*, 1976, p. 353). Далее он исследует социальные и экономические причины, приведшие к упомянутым провалам.

Еще один исследователь, Клаус-Фридрих Кох, занимался племенем джале, которое в середине 1960-х годов, до того, как внешние влияния изменили его образ жизни, проживало в горах Ириана. Он пришел к выводу, что конфликты и смертоубийства исключительно распространены среди представителей этой народности из-за того, что бытующие у них методы разрешения конфликтов «весьма немногочисленны и крайне неэффективны» (*Koch*, 1974, p. 159). Другие ученые, и среди них К.Р. Холлпайк, отмечали наличие столь же пагубной практики и в иных социумах (*Hallpike*, 1972, 1986). Вместе с тем даже экологически ориентированная этнография уделяла подобному неумению приспособляться лишь поверхностное внимание. Вместо этого упор обычно делался на выявление адаптивной связи между экономической деятельностью и внешним окружением.

Когда в этнографических работах обсуждаются практические выгоды или издержки какого-то верования или институциональной практики, результатом, как правило, оказываются резюме в духе доктора Панглоса*. Подготавливая свою классическую монографию об индейцах навахо, Клайд Клакхохн и Доротея Лейтон пришли к выводу, что вера этого племени в существование среди них ведьм сеяла страх, вела к насилию, а иногда обрекала невинных людей на мучения. Но, несмотря на это, упомянутые авторы заявляли, что вера в колдовство «поддерживала общественные устои», поскольку позволяла навахо вымещать агрессию в отношении друзей и родственников на ведьмах. Более того, по словам ученых, такие верования мешали богатым и могущественным обзавестись слишком большой властью и, в целом, предотвращали общественно опасные деяния (*Kluckhohn and Leighton*, 1962,

* Панглос – нарицательный персонаж из повести Вольтера «Кандид», безграничный оптимист, постоянно повторявший: «все к лучшему в этом лучшем из возможных миров». – *Прим. пер.*

p. 240). Клакхохн и Лейтон оставляют без внимания вопрос о том, почему для достижения столь благих целей нужно было обречь индейцев на муки, когда в других общественных системах имелись иные, более мягкие, способы преодоления тех же самых конфликтов.

И в этом упомянутые авторы не одиноки. В большинстве своем этнографы склонны согласиться с психологом Дональдом Кэмпбеллом, который, отстаивая тезис о практической пользе традиционных верований или обычаев, писал, что какими бы «причудливыми» они ни были, в них всегда можно найти «адаптивный смысл» (*Campbell*, 1975, p. 1104). Другие поддерживают Марвина Харриса, согласно которому нет ни малейшей необходимости *признавать* верования или практики способствующими адаптации, так как уже не раз было продемонстрировано, что социокультурным системам «в основном, или даже исключительно» присущи сугубо полезные характеристики (*Harris*, 1960, p. 601). И утверждение о том, что культуры всегда должны быть адаптивными, и положение, согласно которому наличие в атрибутах культуры практического смысла не нуждается в доказательствах, опровергаются многочисленными фактами. За пределами экономической сферы столь широкое распространение исключительно адаптивных свойств первобытных культур так и не было доказано (*Edgerton*, 1992).

Рассматриваемый вопрос интересен не только для антропологов. Этнографические данные важны для каждого, кто желает понять, почему социумы, включая наш собственный, не всегда функционируют достаточно эффективно. Нельзя отрицать, что некоторые патриархальные общества на самом деле были и остаются относительно гармоничными, но жизнь в крошечных и примитивных коллективах отнюдь не избавлена от разочарований и страданий. И хотя объемы данной статьи не позволяют мне доказать это утверждение, факт остается фактом: зачастую одни небольшие популяции оказывались неспособными реагировать на изменения внешней среды, а другие постоянно переживали апатию, конфликты, страх, голод и отчаяние. Третьи же погружались во внутренние распри, разрушающие их. Тем не менее, преобладает убеждение, согласно которому маленькие общественные системы лучше приспособляются к требованиям среды, чем наш социум. Возможно, с какими-то из них дело обстоит именно так, но чрезмерно обобщать здесь не стоит.

В самых различных обществах, как городских, так и сельских, люди способны к сочувствию, доброте, даже любви, благодаря чему они достигают порой потрясающих успехов в преодолении вызовов природы. Но они же могут порождать такие убеждения, ценности и социальные институты, из которых проистекают бессмысленная жестокость, ненужные страдания и фундаментальная глупость в отношении их ближних, иных социумов, а также внешнего окружения, в котором они живут. Люди далеко не всегда мудры, а создаваемые ими общества и культуры отнюдь не каждый раз оказываются качественными адаптивными механизмами, отвечающими всем человеческим нуждам. Вопреки мнению многих ученых, было бы большой ошибкой утверждать, что если население в течение многих лет придерживается одних и тех же традиционных верований или обычаев, значит, последние приносят пользу. Традиции могут быть полезны, они способны даже выполнять функции важных адаптивных механизмов, но при этом довольно часто бывают неэффективными, вредными и даже смертельно опасными.

О сильных и слабых сторонах культурного релятивизма

Принцип культурного релятивизма имеет некоторую историческую ценность. В свое время он помогал противостоять этноцентризму и даже расизму. Кроме того, с его помощью корректировалось учение об однолинейной эволюции, исходившее из того, что все общества в своем развитии проходят одни и те же стадии «прогресса» и, в конце концов, достигают совершенства, превращаясь в ту или иную разновидность западноевропейской «цивилизации». Требование уважать ценности иных народов, отстаиваемое релятивистами, с лихвой возместило тот вред, который данная доктрина нанесла науке. Даже баснословные заявления так называемых эпистемологических релятивистов были полезны. Всем, занимающимся сопоставлением культур, они напоминали о том, что любая социокультурная система представляет собой комплексную сеть смыслов, воспринимаемую только в контексте и, насколько это возможно, лишь в том виде, в каком ее воспринимают сами носители культуры (*Spiro, 1990*). Вероятно, сторонники этой точки зрения правы и в том отношении, что некоторые смыслы и эмоции для конкретных

культур оказываются уникальными, а значения и функции определенных практик остаются непостижимыми для сторонних наблюдателей.

Вместе с тем эпистемологические релятивисты не ограничиваются заявлениями о полной уникальности этих миров (что, безусловно, является преувеличением, с которым трудно согласиться); по их утверждениям, населяющие эти миры люди обладают еще и разными когнитивными способностями. Опираясь на то, что Дэн Спербер называл «когнитивным апартеидом», а Эрнест Геллнер – «когнитивной анархией», современные релятивисты постулируют фундаментальные отличия культур друг от друга в когнитивных процессах, включая формальную логику, понимание причинности, методы обработки информации (*Gellner, 1982; Sperber, 1982*). В настоящее время данный тезис еще не доказан, и если исследование механизмов человеческого понимания останется по-настоящему научным процессом, то он никогда и не будет доказан.

История культурного релятивизма еще более примечательна потому, что многие всемирно известные антропологи, прежде сохранявшие приверженность этому учению, с течением времени публиковали работы, в которых отказывались от релятивистских оценок примитивных обществ. Например, в 1948 году Альфред Кребер, тогдашний патриарх американской антропологической науки, не только отверг релятивизм, но и заявил, что по мере того, как социумы «прогрессируют» от простых к более сложным, они становятся «гуманнее». Используя выражения, от которых у современных антропологов волосы встают дыбом, этот ученый утверждал, что «считающиеся умственно отсталыми в современных культурах вполне могли благоденствовать и пользоваться влиянием в архаичных культурах» (*Kroeber, 1948, p. 300*). Более того, по его словам, в плане культурной эволюции «прогресс» означал не только достижения науки и техники, но и отказ от таких обычаев, как ритуальная проституция, сегрегация женщин в периоды менструаций, пытки, человеческие жертвоприношения или вера в магию. Два года спустя Ральф Линтон, другой крупный специалист, отличавшийся поистине энциклопедическими познаниями в этнографии, выдвинул тезис о существовании универсальных этических стандартов (*Linton, 1952*). Через три года на те же позиции перешел и Клайд Клакхорн, прежде убежденный релятивист (*Kluckhohn, 1955*).

Роберт Редфилд, прославившийся благодаря своим сопоставлениям «сельского» и «городского», в 1953 году тоже поддержал Кребера. Он предположил, что примитивные общества были менее «благородны» и «гуманны», нежели «передовые цивилизации»: «В целом человечеству постепенно удалось развить более «благородные» и «гуманные» представления о добре, то есть состоялась такая трансформация этического суждения, которая ныне позволяет нам воспринимать нецивилизованные народы не в качестве равных, но как находящиеся на ином уровне человеческого опыта» (*Redfield*, 1953, p. 163).

В 1965 году Джордж Петер Мэрдок, ведущий специалист в области сравнительных исследований культур, писал, что релятивистская идея Рут Бенедикт, согласно которой любые обычаи или верования имеют смысл только в контексте породившей их культуры, есть не что иное как «полная ерунда», а утверждение Гершковича о необходимости равного уважения ко всем культурам – «не просто ерунда, а сентиментальная ерунда» (*Murdock*, 1965, p. 146). К сказанному он добавлял, что было бы «абсурдом» говорить о том, что каннибализм, рабство, магическую терапию и убийство престарелых в культурном смысле можно приравнивать к таким вещам, как система социальной защиты или современная медицина. Все народы без исключения, настаивал Мэрдок, предпочитают западную технологию и хотели бы кормить своих детей и стариков, а не умерщвлять их (*Murdock*, 1965, p. 149). Нынешние антропологи, за незначительными исключениями, не только не разделяют подобные антирелятивистские взгляды, но еще более твердо укрепились в обратном, полагая, что культуры обязательно должны выполнять адаптивную роль.

Неспособность к адаптации

Существует множество объяснений того, почему некоторые традиционные верования и практики превращаются в препятствие на пути социального прогресса. Одна из причин – быстрое изменение среды обитания людей. Другие трактовки более замысловаты, поскольку связаны с различными аспектами человеческой методики разрешения проблем. Например, известно, что члены многих примитивных обществ не в состоянии объяснить свою приверженность определенным верованиям или обычаям и что некоторые из важнейших решений – где охотиться, когда напасть на врага, какие культуры выращи-

вать, – принимаются на основании пророчеств, снов, видений и других сверхъестественных подсказок. Одно туземное государство на юге Африки было полностью уничтожено, когда почитаемые здесь предсказатели велели населению забить весь скот и не сажать никаких культур. В результате ожидался золотой век, но, как и следовало предположить, вместо этого получили голод (*Peires*, 1989).

Но даже когда первобытные люди пытаются принимать рациональные решения, им это зачастую не удается. Прежде всего, население, и, в особенности, сельское, никогда не обладает всей полнотой знаний (о внешней среде, соседях, собственных социальных институтах), необходимой для принятия грамотных решений. Далее, обширные данные по механизмам принятия решений, полученные как в экспериментальных, так и в естественных условиях, показывают, что, совершая выбор, индивиды нередко ошибаются. Это типично для тех случаев, когда речь идет о новых проблемах или о вероятных исходах. Между тем проблемы социальной адаптации – как раз из такого ряда.

В большинстве своем люди не слишком искушены в преодолении риска, особенно когда сталкиваются с ранее неизвестной опасностью. Они склонны недооценивать будущие последствия войн, технологических или экономических новаций. Даже сталкиваясь с периодически повторяющимися бедствиями типа засухи, наводнений, торнадо или извержений вулканов, мы последовательно повторяем ошибки в прогнозах (*Douglas and Wildawsky*, 1982; *Lumsden and Wilson*, 1981). Новые технологии человечество тоже развивает без особой готовности, порой несмотря на то, что экологические стрессы просто не оставляют другого выхода (*Cowgill*, 1975). Обозначая ограниченные способности социума приобретать, хранить и производить информацию, западные экономисты используют понятие «связанной рациональности». Когнитивные ограничения, подобно слабому знанию внешней среды, также оказываются причиной практических ошибок (*Kuran*, 1988).

Люди слишком часто действуют нерационально; на это обратил внимание Дэн Спербер, по словам которого «культурные установки весьма примечательны: они кажутся порой нелогичными не потому, что слегка противоречат здравому смыслу, но, напротив, чаще всего они предстают прямым вызовом обыденной рациональности» (*Sperber*, 1985, p. 85). Как

отмечал этот и многие другие авторы, в примитивных обществах принято считать, что люди или животные могут находиться в разных местах одновременно, способны превращаться в кого-то другого или становиться невидимыми, а также умеют трансформировать физический мир по своему желанию. Время от времени они мыслят магически; весьма вероятно, что принципы симпатической магии имеют всеобщее распространение, поскольку человеческий разум предрасположен к выстраиванию подобных взаимосвязей (*Rosin and Nemeroff, 1990*).

Более того, если верить имеющимся у нас свидетельствам, люди, особенно живущие в первобытных обществах, принимают решения с помощью таких эвристических приемов, которые заставляют их придерживаться традиционных стереотипов, даже если упомянутые стереотипы основываются на неадекватных или ложных предположениях. Та же логика заставляет нас упорствовать в своих убеждениях даже в тех случаях, когда они опровергаются фактами. Как подчеркивает Р.А. Шведер, человеческая мысль «ограничена научными процедурами, скована абстракциями и не слишком проницаема для опытных данных» (*Shweder, 1980, p. 76*).

Рациональность и иррациональность

Все сказанное едва ли удивительно; ведь даже столь трезвый мыслитель, как Аристотель, был убежден, что зачать мальчика гораздо легче, когда дует северный ветер. Хотя многие поколения американцев получали секулярное образование, граждане Соединенных Штатов по-прежнему не слишком рациональны. Согласно социологическим опросам, около 80 процентов из них все еще полагают, что Господь творит чудеса, 50 процентов не сомневаются в существовании ангелов и более 30 процентов верят в дьявола (*Gallup and Castelli, 1989; Wills, 1990*). Кроме того, как упоминалось ранее, наши возможности распознавать внешние риски являются весьма ограниченными. По замечанию Мэри Дуглас и Аарона Вилдавски, люди концентрируются лишь на нескольких непосредственных угрозах, игнорируя все остальные. Например, племя леле в Заире сталкивается с разнообразными рисками, включая широкий спектр опасных для жизни инфекционных заболеваний. Несмотря на это, они уделяют внимание только трем недугам: бронхиту (менее опасному,

нежели пневмония, от которой они также страдают), бесплодию и поражению молнией – несчастному случаю, встречающемуся гораздо реже туберкулеза (*Douglass and Wildavsky, 1982*). По данным научно-консультативного совета Агентства по охране окружающей среды, американцы ведут себя примерно так же, поскольку волнуются по поводу незначительных экологических неприятностей, совершенно забывая о куда более серьезных угрозах.

Томас Гилович дал свое описание тех познавательных процессов, которые заставляют даже весьма образованных американцев держаться безусловно ошибочных верований. Отталкиваясь от данных опросов, согласно которым 58 процентов студентов американских колледжей верят в астрологические прогнозы, а 50 процентов убеждены во внеземном происхождении египетских пирамид, Гилович объясняет присущее американцам искаженное видение реальности их склонностью весьма произвольно приписывать окружающим явлениям какой-то смысл. При этом в их памяти откладываются только те примеры, которые подтверждают привычные взгляды, в то время как все прочие забываются (*Gilovich, 1991*).

Если уж современные американцы не особенно рациональны – а приведенные выше примеры далеко не исчерпывают перечень причуд, свойственных даже тем из нас, кого принято считать самыми большими рационалистами, то есть инженерам, ученым, педагогам, – то чего же ожидать от народов, чьи культуры менее секулярны? Причем я отнюдь не собираюсь утверждать, что сельские социумы принимают менее рациональные решения или придерживаются странных убеждений по той только причине, что их члены якобы менее компетентны в области познания по сравнению с жителями образованных индустриальных обществ.

Холлпайк, наряду с другими, делает вывод о том, что мысль людей, проживающих в малых общинах, не в состоянии постичь природу причинности, времени, пространства, интроспекции и абстракции в том виде, в каком их понимает западная наука (*Hallpike, 1972*). Вопрос о том, является ли так называемое «первобытное мышление» менее абстрактным или более магическим, по-прежнему активно обсуждается, но его исход не имеет отношения к тому тезису, который здесь отстаивается. Я утверждаю, что большинство людей во всех обществах, включая и тех, кто хорошо знаком с западной наукой, иногда поддаются потенциально опасным за-

блуждениям и потом стараются придерживаться их. Не исключено, что члены небольших общин более подвержены ошибкам такого рода, но не способствующие социальной адаптации решения принимаются во всех без исключения обстоятельствах.

Определяя проблему

Для того, чтобы оптимизировать процесс адаптации своих верований и обычаев к меняющейся действительности, люди должны не только рационально мыслить, но и уметь идентифицировать проблемы, которые нуждаются в разрешении. Это подчас не просто. Проблемы типа изменения климата или эрозии почв вырезают столь незаметно, что к тому моменту, когда их удастся зафиксировать, эффективный ответ уже невозможен. Другие, подобные возникновению новых заболеваний или пагубности той или иной диеты, могут вообще не осознаваться в качестве проблем. Например, люди тысячами жили, страдая от малярии, и лишь в XIX веке было, наконец, установлено, что ее переносчиками являются комары. Многие народы по сей день не понимают причин поражающих их недугов. Есть феномены, которые явно представляют собой проблемы, но справиться с ними нельзя из-за столкновения ценностей или групповых интересов. Сколько энергии человечество должно тратить на производство пищи? Следует ли пренебречь вкусным, но нездоровым питанием в пользу более полезного, но менее привлекательного? Способны ли политические руководители отказываться от своих привилегий в пользу общества? Готовы ли мужчины поступить так же ради женщин? Не следует ли старшим поделить власть с молодежью? А мужчинам – с женщинами?

Сказанное не означает, что представители различных социумов не волнуются по поводу того, что им кажется проблемами; общества с упорядоченной системой руководства и бюрократии довольно часто принимают соответствующие решения. Так, гавайские священнослужители и аристократы упразднили собственную систему пищевых табу, пытаясь выйти из ситуации, которая казалась им затруднительной. Точно таким же образом вожди некоторых индейских племен старались прекратить человеческие жертвоприношения. Колдун угандийского племени себя по имени Матуи учредил новый ритуал, названный «передачей закона», в ходе ко-

торого все мужчины собирались вместе и клялись не совершать определенных поступков (*Goldschmidt*, 1976, p. 204). Эта новация принесла собой немалую пользу, поскольку заметно сократила внутриклановое насилие, но столь дальновидные руководители, как Матуи, встречаются в истории не слишком часто. Трудно оценить прозорливость всех решений, принимаемых лидерами на протяжении тысячелетий, но если исходить из письменных источников, то реальную пользу народам принесли немногие. Наоборот, отмечает Барбара Тачмен в своей книге «Парад дураков», в подавляющем большинстве решения руководителей были непродуктивными и даже вредными (*Tuchman*, 1984). Марвин Харрис, довольно долго отстаивавший точку зрения, согласно которой буквально все традиционные верования и ритуалы «разумны» и «адаптивны», недавно сделал следующий поразительный вывод: «В культурной эволюции человечества наиболее важные шаги совершались при полном непонимании людьми того, что именно происходит». Двадцатый век, по его словам, «представляет собой длинную череду неумышленных, нежелательных, нечаянных изменений» (*Harris*, 1989, p. 495).

Рациональные, тщательно просчитанные решения удаются в основном обитателям небольших сообществ. В основном процедуры охоты, рыбной ловли, ведения сельского хозяйства, отправления обрядов, воспитания детей, проведения свободного времени вообще не обсуждаются. В процессе жизни люди постоянно жалуются на то или другое. Иногда они могут даже попробовать что-то новое, но на фундаментальные изменения традиционного образа жизни они идут с большим трудом. Как правило, серьезные новации внедрялись под воздействием внешних обстоятельств – вторжений, эпидемий, стихийных бедствий. В отсутствие подобных событий люди предпочитают действовать по привычке, полагаясь на неоднократно проверенные решения. В целом же большая часть населения не предается рациональным расчетам в попытках найти идеальные решения, поскольку более озабочена своим физическим выживанием. Выясняется, например, что сельские жители предпочитают те стратегии, которые гарантируют элементарное поддержание жизни, а не обеспечение максимальной производительности труда. В связи с этим они сопротивляются любым переменам, рассматриваемым как рискованные, даже если последние сулят наращивание производственных запасов.

Присущее человеку сопротивление переменам позволило антропологам говорить о том, что в основе типовых экономических стратегий лежит принцип «минимального риска». Верования и обычаи приживаются не потому, что их полезность бесспорна, но из-за того, что необходимость их обновления почти никогда не бывает очевидной. Учитывая известные из истории печальные примеры так называемого «рационального планирования», трудно ожидать, что представители больших и примитивных обществ, лишенные нашей технологической и научной искушенности, всегда будут принимать сугубо адаптивные решения. Более того, даже если населению каким-то образом удастся идеально приспособиться к внешним условиям, подобное равновесие едва ли продержится долго.

Моя главная мысль заключается вовсе не в том, что традиционные культуры и практики в корне не поддаются адаптации и не способствуют благосостоянию населения. Не следует понимать меня и так, будто люди не умеют мыслить достаточно рационально для того, чтобы эффективно реагировать на вызовы природы. Наконец, я не собираюсь утверждать, что человеческое поведение направляется сугубо разрушительными в социальном отношении биологическими импульсами. Людьюми часто управляют жадность, слатолобие, зависть и прочие страсти, вредящие общему благу. Но в то же время они предрасположены к сотрудничеству друг с другом, к помощи ближнему, а иногда даже к жертвованию собственными интересами ради благосостояния других (*Edgerton, 1978, 1985*).

Однако если «неадаптивные» убеждения и обычаи получили столь широкое распространение, то само их существование представляет собой вызов преобладающей «приспособленческой» парадигме. Повседневная деятельность населения должна быть достаточно эффективной для обеспечения физического выживания, но ей не нужно быть оптимальной в том смысле, чтобы гарантировать максимум пропитания при минимальных затратах времени и энергии. Как правило, ни один социум не достигает в своем развитии оптимальной экономической адаптации; вообще не ясно, пытались ли люди хотя бы раз добиться этого. Социальная организация и культура постоянно испытывают воздействие технологий, доступных населению, но при этом ни социальные институты, ни культурные установки нигде не смогли сформировать максимально адаптивный подход к природному ок-

ружению. Не удавалось им обеспечить и равное благосостояние для всех членов конкретного общества.

Люди не только не изобрели оптимальных методов эксплуатации природы, но и не смогли договориться о принципах подобной эксплуатации. Более того, ни один народ в мире на сегодняшний день не сумел удовлетворить потребности всех своих членов полностью. Все социумы, включая те, которые наиболее продвинулись в обеспечении здоровья, долголетия и счастья своих членов, могли бы преуспеть еще более. На Земле нет ни совершенного общества, ни идеальной адаптации – есть лишь различные степени несовершенства. Иной раз сознательно, а иной раз – нет, народы совершенствуют свой образ жизни, но пока ни одному из них не удалось создать оптимальную общественную систему. Люди не только делают ошибки в своем общении с природой; довольно часто они обеспечивают собственные интересы за счет ближних или предпочитают придерживаться старых привычек, а не развивать новые. Культура тяготеет к максимальной адаптивности, но никогда не достигает ее.

Нельзя, следовательно, заключить, как это нередко делают, что все давние, традиционные верования и практики, бытующие в развивающихся обществах, обязательно выполняют какие-то полезные (адаптивные) функции. Вместо этого следует согласиться с тем, что любое верование или обычай занимают свое, особое место в континууме адаптивных ценностей. Они могут быть просто нейтральными или терпимыми или же могут благоприятствовать одним членам общества, нанося ущерб другим. Иногда они могут быть вредными для всех без исключения.

В заключение я хотел бы процитировать британского антрополога Роя Эллена: «Культурная адаптация крайне редко бывает лучшим из возможных решений и никогда не бывает абсолютно рациональным процессом» (*Ellen, 1982, p. 251*).

Список литературы

- Campbell, D.T. 1975. "On the Conflicts Between Biological and Social Evolution and Between Psychology and Moral Tradition". *American Psychologist* 30: 1103–1126.
- Cawte, J., N. Djagamara, and M.G. Barrett. 1966. "The Meaning of Subincision of the Urethra to Aboriginal Australians". *British Journal of Medical Psychology* 39: 245–253.

- Cowgill, G.L. 1975. "On Causes and Consequences of Ancient and Modern Population Changes". *American Anthropologist* 77: 505–525.
- Douglas, M. and A. Wildavsky. 1982. *Risk and Culture: An Essay on the Selection of Technological and Environmental Dangers*. Berkeley: University of California Press.
- Edgerton, R.B. 1978. "The Study of Deviance — Marginal Man or Everyman?" In *The Making of Psychological Anthropology*, edited by G. D. Spindler, pp. 444–476. Berkeley: University of California Press.
- Edgerton, R.B. 1985. *Rules, Exceptions, and Social Order*. Berkeley: University of California Press.
- Edgerton, R.B. 1992. *Sick Societies: Challenging the Myth of Primitive Harmony*. New York: Free Press.
- Ellen, R. 1982. *Environment, Subsistence, and System: The Ecology of Small-Scale Social Formations*. New York: Cambridge University Press.
- Favazza, A.R., with B. Favazza. 1987. *Bodies Under Siege: Self-Mutilation in Culture and Psychiatry*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.
- Fox, R. 1990. *The Violent Imagination*. New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press.
- Gallup, G., Jr., and J. Castelli. 1989. *The People's Religion: American Faith in the Nineties*. New York: Macmillan.
- Gellner, E. 1982. "Relativism and Universals". In *Rationality and Relativism*, edited by M. Hollis and S. Lukes, pp. 181–256. Oxford: Basil Blackwell.
- Gilovich, T. 1991. *How We Know What Isn't So: The Fallibility of Human Reason in Everyday Life*. New York: Free Press.
- Goldschmidt, W.R. 1976. *The Culture and Behavior of the Sebei*. Berkeley: University of California Press.
- Greeley, A. 1989. *Religious Change in America*. Cambridge: Harvard University Press.
- Greeley, A. 1990. *The Human Career*. Cambridge: Blackwell.
- Hallpike, C.R. 1972. *The Konso of Ethiopia: A Study of the Values of a Cushitic Society*. Oxford: Clarendon.
- Hallpike, C.R. 1986. *The Principles of Social Evolution*. Oxford: Clarendon.
- Harris, M. 1960. "Adaptation in Biological and Cultural Science". *Transactions of the New York Academy of Science* 23: 59–65.
- Hallpike, C.R. 1989. *Our Kind: Who We Are, Where We Came From, and Where We Are Going*. New York: Harper & Row.
- Kluckhohn, C. 1955. "Ethical Relativity: Sic et Now". *Journal of Philosophy* 52: 663–677.
- Kluckhohn, C., and D. Leighton. 1962. *The Navaho*. Garden City, N.Y.: Doubleday.
- Koch, K.F. 1974. *War and Peace in Jalemo: The Management of Conflict in Highland New Guinea*. Cambridge: Harvard University Press.
- Kroeber, A.L. 1948. *Anthropology*. New York: Harcourt, Brace.
- Kuran, T. 1988. "The Tenacious Past: Theories of Personal and Collective Conservation". *Journal of Economic Behavior and Organization* 10: 143–171.

- Linton, R. 1952. "Universal Ethical Principles: An Anthropological View". In *Moral Principles of Action: Man's Ethical Imperative*, edited by R.N. Anshen. New York: Harper.
- Lumsden, C.J., and E.O. Wilson. 1981. *Genes, Mind, and Culture*. Cambridge: Harvard University Press.
- Murdock, G.P. 1965. *Culture and Society*. Pittsburgh: University of Pittsburgh Press.
- Nisbet, R. 1973. *The Social Philosophers: Community and Conflict in Western Thought*. New York: Crowell.
- Peires, J. B. 1989. *The Dead Will Arise: Nongqawuse and the Great Xhosa Cattle Killing Movement of 1856-6*. London: Curry.
- Redfield, R. 1947. "The Folk Society". *American Journal of Sociology* 52: 293–308.
- Redfield, R. 1953. *The Primitive World and Its Transformations*. Ithaca: Cornell University Press.
- Rosaldo, R., R.A. Calvert, and G.L. Seligmann. 1982. *Chicano: The Evolution of a People*. Malabar, Fla.: Krieger.
- Rozin, P., and C. Nemeroff. 1990. "The Laws of Sympathetic Magic: A Psychological Analysis of Similarity and Contagion". In *Cultural Psychology: Essays on Comparative Human Development*, edited by J.W. Stigler, R.A. Shweder, and G. Herdt, pp. 205–232. New York: Cambridge University Press.
- Sale, Kirkpatrick. 1991. Letter to the editor. *New York Times*, 25 July.
- Shaw, P. 1985. "Civilization and Its Malcontents: Responses to Typee". *New Criterion*, January, pp. 23–33.
- Shweder, R.A. 1980. "Rethinking Culture and Personality Theory, Part 3, From Genesis and Typology to Hermeneutics and Dynamics". *Ethos* 8: 60–94.
- Sperber, D. 1982. "Apparently Irrational Beliefs". In *Rationality and Relativism*, edited by M. Hollis and S. Lukes, pp. 149–180. Oxford: Basil Blackwell.
- Sperber, D. 1985. "Anthropology and Psychology: Towards an Epidemiology of Representations". *Man* 20: 73–89.
- Spiro, M.E. 1990. "On the Strange and Familiar in Recent Anthropological Thought". In *Cultural Psychology: Essays on Comparative Human Development*, edited by J. W. Stigler, R.A. Shweder, and G. Herdt, pp. 47–61. New York: Cambridge University Press.
- Tuchman, B. 1984. *The March of Folly*. New York: Knopf.
- Wills, G. 1990. *Under God: Religion and American Politics*. New York: Simon & Schuster.

Ричард Шведер

Моральные карты, уловки «первого мира» и новые евангелисты

Мозги экономистов:
2 доллара 39 центов за фунт!

Чем обусловлен каннибализм: необходимостью прокормить себя или склонностью к кулинарным излишествам? Хотя этот вопрос порой оказывается в центре серьезных научных дебатов, антропологи все же способны демонстрировать и чувство юмора. Будучи антропологом, я решил начать свою главу с причудливой вариации, созданной по мотивам старого анекдота.

Действие разворачивается в Папуа – Новой Гвинее. Парень из «первого мира» входит в магазин деликатесов. Там он направляется в мясной отдел, где видит плакат, гласящий: «Белый человек в ассортименте». Предложений, собственно, два: во-первых, евангелические миссионеры (как религиозные, так и светские), полагающие, что их жизненная задача – с помощью морального подвига сделать наш мир лучше; во-вторых, романтические релятивисты, по мнению которых все и так неплохо и преобразовывать ничего не нужно. В глаза гостю бросаются многочисленные блюда, тщательно расставленные по подносам.

На первом подносе табличка: «Мозги экономистов из Мирового банка – 2 доллара 39 центов за фунт!». А ниже, маленькими буквами, приписано: «Эти люди желают одолжить нам деньги под весьма привлекательные проценты (которые, несомненно, никогда не будут нами выплачены), если только мы начнем вести дела так же, как они ведут их у себя на Западе. Они хотят, чтобы мы правильно оформляли сделки, создали независимую судебную систему и упразднили практику предпочтительного приема на работу представителей своей этнической группы. Рекомендуются в качестве легкой закуски».

На табличке, украшающей второй поднос, другая надпись: «Мозги носителей протестантской этики – 2 доллара 42 цента за фунт». На этикетке – следующий текст: «Эти люди хотят, чтобы мы изменили свое отношение к труду, а также представления о хорошей жизни. Им не нравится, что мы попусту тратим время в бессмысленных ритуалах, посвященных давно умершим предкам. Они желают одолжить нам деньги под весьма привлекательные проценты (которые, несомненно, никогда не будут нами выплачены), если только мы начнем мыслить так же, как они мыслят у себя на Западе (или, по крайней мере, в северной части Запада). Этот северо-западный народ убежден, что все, за исключением добросовестного труда, – низость, и что только богатые спасутся. Они говорят нам, что сегодня волшебным заклинанием, гарантирующим усвоение протестантских ценностей, стали слова «устойчивый рост». Они убеждены, что милость Божья снисходит на человека в строгой пропорции с его материальным процветанием. Они хотят, чтобы мы спаслись. Они желают спасти нас».

Переходя к третьему подносу, наш путешественник читает: «Мозги монокультурных феминисток – 2 доллара 49 центов за фунт». Этикетка гласит: «Эти люди хотят, чтобы мы изменили свою семейную жизнь, гендерные отношения и репродуктивную практику. Им нужно, чтобы мы научились по-иному воспринимать женское чрево, которое в их сознании ассоциируется с «дурными» вещами вроде больших семей, домашнего хозяйства и разделения труда по признаку пола. Им необходимо также, чтобы мы пересмотрели свои взгляды на некоторые анатомические особенности женщины, которые для них означают «хорошие» вещи типа независимости, равенства, гедонистического самоудовлетворения. В этих кусочках женского тела они видят символ и главное оружие эмансипации. А если мы не поддержим Национальную организацию женщин и Лигу женщин-избирателей, они обещают прислать к нам войска НАТО со специальной «гуманитарной» миссией».

На бумажке, приклеенной к последнему подносу, говорится: «Мозги антропологов – 15 долларов за фунт». И далее: «Эти люди полагают, что нам надо просто взять деньги и убежать!».

Ошеломленный, наш гость подходит к продавцу за прилавком: «Что за безобразие! Разве вы не слышали о мораль-

ном превосходстве Запада (или хотя бы его северной части)? Разве вам не известно, что мы (жители «первого мира») гораздо лучше вас (жителей «третьего мира»), поскольку являемся гуманистами, уважающими Всеобщую декларацию прав человека ООН? Неужели вам не говорили, что мозги всех людей, по сути, одинаковы? Так ли уж трудно понять, что основная причина разделяющих мир различий (вариаций «человеческого капитала») кроется в том, что обитатели Юга воспитаны «исчерпавшими себя» культурами? Ведь именно поэтому они столь плохо приспособляются к эпохе глобализации. Как раз из-за этого они не доверяют друг другу, корумпированы, недисциплинированны и бедны. Хорошо, небольшую разницу в ценах на мозги экономистов, евангелистов и феминисток еще можно понять, но 15 долларов за мозги антрополога?! Это нелепо! Это нелогично! Это несправедливо!»

И тут продавец отвечает: «А знаете ли вы, сколько антропологов нам приходится убить, прежде чем удастся добыть фунт мозгов?»

Что ж, мне, видимо, и в самом деле не хватает мозгов, раз я согласился поучаствовать в этом сборнике наряду с такими видными учеными и «евангелистами» из незнакомых мне отраслей знания. Лоуренс Харрисон вдохновил меня на это начинание, заявив с обезоруживающей прямоотой, что ожидает от меня публикации скептической и критической, ибо я, по его мнению, верю в «культуру», а не в «прогресс». Он добавил также, что намеревается пригласить других скептиков и критиков, придерживающихся противоположных взглядов.

Я, разумеется, верю в прогресс – по меньшей мере, в том узком смысле, о котором речь пойдет ниже. Но, как представляется, разъяснение того, что означает моя вера в культуру (данная тема также впереди), едва ли придется по душе утверждавшим здесь, что «культура имеет значение».

Как надо понимать тезис о том, что «культура имеет значение»? Все зависит от того, кто его выдвигает. На страницах нашего сборника его отстаивают сторонники так называемого «культурного прогрессизма». В их устах упомянутый тезис означает констатацию того, что бывают культуры отсталые (или нищие), а бывают передовые (или богатые). Отсюда следует, что в жизни есть блага (например, здоровье, справедливость, материальный достаток, гедонистическое самоудовле-

творение, небольшие семьи), к которым стремятся все люди, но при этом некоторые не способны достичь желаемого из-за своей ущербной культуры.

Так рассуждают приверженцы «культурного прогрессизма». Вам нравится изучать мир с помощью этического микроскопа и делить его на «моральные зоны»? Или, что почти то же самое, вы предпочитаете выдумывать всевозможные индикаторы «качества жизни», с помощью которых можно составить табель культур, цивилизаций и религий от наилучших до наихудших? Будучи «культурным прогрессистом», вы, несомненно, будете переживать по поводу излишней популярности альтернативных («архаичных и пронизанных суевериями») способов жизни и мировоззренческих систем. По вашему мнению, они не содержат истины, добра, красоты и не обладают практической эффективностью. Вероятно, вам захочется «просветить» обитателей тех континентов, которые «пребывают во мраке». Возможно, вы попытаетесь избавить их от невежества, дурных привычек, аморальности и убожества. Каким образом? Разумеется, сделав их более прогрессивными, демократичными, гражданственными, предприимчивыми, рациональными. Иными словами – более похожими на нас.

Для меня культура тоже имеет значение, но несколько в ином смысле. Если бы мне когда-либо пришло в голову говорить о «культуре бедности», то я зарезервировал бы этот термин за аскетическими общинами, в которых осуждение богатства и мирских радостей рассматривается как объективное благо. Далее, исходя из собственного понимания культуры, я даже попытался бы найти в такой концепции какие-то достоинства.

Хотя термин «исчерпавшая себя культура» нельзя считать полностью лишенным содержания, в моих собственных полевых исследованиях он почти не играет роли. Что еще хуже, моя приверженность самой идее «культуры» исходит из заинтересованности в иных культурах как в источнике просветления (*Shweder*, 1991, 1993, 1996a, 1996b, 1997; *Shweder et al.*, 1998). Я никогда не был сторонником того взгляда, согласно которому другие культуры мешают реализации присущего всем народам желания стать похожими на жителей Северной Европы. И хотя я определенно верю в преимущества нашего образа жизни, оно, по моему мнению, отнюдь не означает морального превосходства над остальными народами.

Таким образом, я далек от мысли, что именно европейцы являются пионерами прогресса. У меня есть основания сомневаться в том, что прогресс в когнитивной, духовной, этической, социальной и политической сферах идет рука об руку с материальным прогрессом. Общества, наделенные богатством и властью, могут быть отсталыми в духовном, этическом, социальном и политическом отношении. Многие живые, интеллектуально изощренные и заслуживающие восхищения культуры, где мудрецы живут в грязных хижинах, расцветают на фоне примитивных технологий и материального упадка. Иначе говоря, нельзя утверждать, что «мы» или «они» нашли единственный идеал благой жизни.

На происходящем здесь «молитвенном собрании» – нашем симпозиуме – я ощущаю себя еретиком, и это, сообщая вам, не самое приятное чувство. Поэтому позвольте продолжить доклад парочкой признаний, с помощью которых, возможно, мне удастся избавить себя от ярлыка патентованного скептика.

Признание первое: я антрополог

Прежде всего, хочу исповедаться в том, что я, бесспорно, антрополог. К сожалению, учитывая нелегкое положение антропологов в наши дни, это признание не слишком информативно. Из него (вопреки тому, как было пятьдесят и даже двадцать лет назад) совершенно нельзя заключить, каким образом я понимаю культуру, выступаю за нее или против, смеюсь над ней или плачу.

Ради точности описания той ситуации, которая сегодня сложилась в антропологии, позвольте заметить, что эта наука помнит время, когда такие термины, как «примитивный», «варварский», «дикий» и даже «недоразвитый», обязательно заключали в кавычки, а то и вовсе не использовали. То была эпоха, когда вера в один-единственный путь обретения морально совершенной и разумной жизни (говоря откровенно, такой жизни, как наша) считалась чем-то абсолютно неприличным.

Но все меняется. Монокультурный феминизм положил конец всякому релятивизму в антропологии и придал новый смысл идее «политической корректности». Теперь в рядах

международных правозащитных организаций и различных межгосударственных агентств, внедряющих глобализацию западного типа (среди них ЮНИСЕФ, Международная организация здравоохранения и, вероятно, даже НАТО), можно заметить антропологов, для которых иные культуры есть не что иное, как предмет скорби и сожаления. Лозунг «это не культурно – это преступно, аморально, коррумпировано, неэффективно, дико» (нужное подчеркнуть) превратился в боевой клич культурных прогрессистов, западных интервентов всех сортов, а также некоторых направлений культурной антропологии.

Такое положение вещей не может не вызывать сожаления. Культурная антропология когда-то гордилась своим отрицанием этноцентричных предрассудков, нравственного невежества, антиколониальным отстаиванием иных стилей жизни. Теперь все это ушло в прошлое.

В наши дни есть много антропологов, которые желали бы отречься от понятия культуры. По их мнению, слово «культура» злонамеренно используется для защиты авторитарного общественного устройства и обоснования деспотизма. Как свидетельствует развитие антропологической теории, мы здесь имеем дело с эффектом “*dija vu*”. Несмотря на целое столетие творческих изысканий таких антропологических плюралистов, релятивистов и контекстуалистов, как Франц Боас, Рут Бенедикт, Мелвилл Гершкович, Клиффорд Гирц и другие, «культурный прогрессизм», этот своеобразный отголосок популярных в конце XIX века теорий «бремени белого человека», вновь возвращается на сцену. Среди либеральных антропологов, по крайней мере, среди тех из них, кто претендует на максимальную политическую корректность, вновь становится модной тема «ухода от варварства» (включающая сенсационные обвинения в том, что африканки являются плохими матерями, попирающими права человека и калечащими своих дочерей).

В современной антропологической науке представлен довольно широкий спектр мнений. Среди моих товарищей по цеху есть даже такие, кто не хочет больше пользоваться понятием «культура». Я не принадлежу к их числу. Невзирая на весьма противоречивые эмоции, которые оно вызывает, это понятие по-прежнему мне симпатично. Я не могу от него избавиться. Я пришел к выводу, что одним экуменизмом жить нельзя. Причастность к той или иной смысловой традиции

является существенным условием личностной идентичности и индивидуального счастья. С моей точки зрения, и этничность, и культурное разнообразие – неотъемлемые составляющие природного и морального порядка вещей. Не думаю, что матушка Природа хотела, чтобы все мы были похожи друг на друга.

Что я понимаю под «культурой»? Это отличающие данное сообщество представления о том, что есть истина, добро, красота и совершенство. Для того, чтобы быть «культурным», необходимо усвоить эти идеи и привыкнуть к ним. Они должны пронизать различные стороны человеческой жизни.

Иными словами, культура имеет отношение к тому, что Исайя Берлин называл «целями, ценностями и картинами мира», которые проявляются в речи, законах и рутинной практике социальных групп.

В этом определении скрыто гораздо больше, чем можно изложить в одной главе. Нередко говорят, что дела красноречивее слов и что «практика» должна стать центральным элементом культурного анализа. Это одна из причин, по которым я не люблю всевозможные опросы по изучению ценностей и не испытываю энтузиазма по поводу исследований, основанных на анализе официальных документов и абстрактных лозунгов.

Если же говорить о феноменах, к которым культура не имеет ни малейшего отношения, то одним из таковых является «национальный характер». Я не собираюсь подробно распространяться здесь об изучении «национального характера», но оно вышло из моды около сорока лет назад, и не без оснований. Произошло это потому, что рассуждать о человеческом поведении и его мотивах гораздо продуктивнее в том духе, в каком этим занимаются теоретики «рационального выбора» и разумные экономисты, нежели исследователи личности. Сторонники теории «рационального выбора» воспринимают действие как нечто, проистекающее изнутри, идущее от самого человека. Сказанное означает, что действие рассматривается ими в качестве комбинации «предпочтений» (мотивов, ценностей и целей) и «ограничений» (информации, навыков, материальных и нематериальных ресурсов). Данная комбинация, что весьма важно, преобразуется волевым усилием рациональных существ. Это заметно отличается от того подхода к поведению, который практикуется теоретиками личности. Последние полагают, что все поступки

человека «навязываются» ему. По их мнению, человеческий поступок рождается на пересечении двух векторов: внутреннего, именуемого «личностью», и внешнего, называемого «ситуацией».

Обращение к различным типам личности для объяснения особенностей культуры принесло не слишком много пользы. Если характеризовать индивидов с точки зрения личностных черт или обобщенных мотивов поведения, можно обнаружить, что порой «индивиды, объединенные общей культурой, отличаются друг от друга более заметно, чем индивиды, представляющие разные культуры» (*Kaplan, 1954*). Выясняется также, что если модальные типы личности и существуют (например, «авторитарная личность» или «личность, направленная на достижения»), то распространить их можно лишь на треть населения. Психологические антропологи и культурные психологи уже давно признали, что «различные модальные системы личности ассоциируются с соответствующими социальными системами, в то время как личности одной и той же модальности встречаются в различных социальных системах» (*Spiro, 1961*). Поэтому личностный подход к разнообразию культурных практик кажется мне тупиковым (*Shweder, 1991*).

Признание второе: я плюралист

Мое второе признание заключается в том, что я – культурный плюралист. В основе моей версии культурного плюрализма лежит универсальная истина, которую я называю «принципом смешения». Приверженец этого принципа убежден, что познаваемый мир неполон, если его рассматривать с одной-единственной точки зрения, беспорядочен – если на него смотреть со всех точек сразу, и пуст – если вообще не фокусировать взгляд. Выбирая между неполнотой, беспорядком и пустотой, я предпочитаю неполноту, которая позволяет время от времени менять подходы и критерии оценки.

Данная версия культурного плюрализма отнюдь не противоречит универсализму. Не стоит делить теоретиков культуры лишь на две группы, одна из которых полагает, что развивается абсолютно все («радикальные релятивисты»), а другая – что в развитии находится что-то одно («единооб-

разные универсалисты»). Я твердо верю в «универсализм», но в такой универсализм, который не допускает единообразия. Именно это позволяет мне считать себя плюралистом. Иначе говоря, я полагаю, что универсальные ценности действительно существуют, но их довольно много. По моему мнению, жизненные идеалы разнообразны, гетерогенны, несводимы к общим знаменателям типа «полезности» или «удовольствия» и находятся в постоянном конфликте друг с другом. Мне кажется, что все хорошее в нашей жизни нельзя максимизировать одновременно. И поэтому, когда дело доходит до выбора подлинных ценностей, всегда имеет место своеобразный торг. Именно по этой причине в мире существуют различные ценностные системы (или культуры) и как раз поэтому ни одна культурная традиция не в состоянии восславить все блага жизни сразу.

Культурный плюрализм влечет за собой и иные последствия, и некоторые из них весьма примечательны. Например, есть мнение, что члены исполнительного совета Американской антропологической ассоциации поступили мудро и смело, когда в 1947 году осудили Всеобщую декларацию прав человека ООН из-за «этноцентричности» этого документа. В то время антропологи все еще гордились антиколониаторским отстаиванием альтернативных способов жизни (Shweder, 1996b).

Прогресс и плюрализм: возможно ли сосуществование?

Плюрализм не отрицает понятий прогресса или регресса. Прогресс означает все большее наращивание того, что представляется «желаемым» (то есть привлекательным в силу своей «благости» или «полезности»). Соответственно под регрессом понимается утрата, потеря «желаемого». Определив нечто в качестве «блага» (например, заботу о престарелых родителях или уничтожение инфекционных заболеваний), можно объективно судить о достижениях общества в данном отношении. Если рассматривать снижение детской смертности с момента рождения ребенка и до девяти месяцев в качестве показателя успеха, то Соединенные Штаты объективно будут выглядеть более передовыми, нежели Африка или Индия. В то же время, если исходить из выживания ребенка в первые девять месяцев после зачатия (то есть в чреве мате-

ри), то Африка и Индия с их низкими показателями абортот объективно предстанут более развитыми, чем США, где абортот делают довольно много.

Разумеется, решения о том, что именовать «добром» и как морально структурировать мир, всегда произвольны. Например, в качестве критерия успеха популяции эволюционные биологи рассматривают ее абсолютную численность, или «репродуктивную приспособленность». Но, занимая подобные позиции, – то есть считая главным показателем успеха генетическое воспроизводство своего племени или рода, – как мы должны оценивать противозачаточные таблетки, легализацию абортот и кризис семьи в развитых странах? Не являемся ли мы свидетелями самого настоящего регресса?

Или, обращаясь к другому примеру, каким образом следует подходить к таким показателям «качества» жизни, как ее продолжительность? Чем дольше живет население, тем выше вероятность хронических болезней, функциональных расстройств и, следовательно, больше совокупность страданий, переживаемых людьми (кстати, показатель вполне количественный). Благие цели (более долгая жизнь и отсутствие боли) не всегда сочетаются друг с другом. Более продолжительная жизнь отнюдь не обязательно более совершенная, не так ли? Или, если продолжительность жизни – подлинная мера успеха, то почему численность населения не может выступать в той же роли?

И почему, собственно, продолжительности жизни придается такое значение? Каковы те принципы логики или каноны индуктивной науки, которые устанавливают подобный стандарт вычерчивания моральных карт или оценки культурного прогресса? Чем плоха продолжительность жизни на уровне, скажем, сорока лет? Или почему не взять за основу более жизнеутверждающую перспективу, оценивая жизненные шансы человеческого зародыша? Я уже говорил, что по данному показателю страны «первого» и бывшего «второго» мира выглядят куда хуже африканских и азиатских обществ. Представьте, насколько по-другому будут выглядеть наши графики, если мы начнем учитывать в подсчетах 20–25-процентный показатель абортот в Соединенных Штатах и Канаде или же 50-процентный – в России в сравнении с 2 или 10 процентами в Индии, Тунисе и других «развивающихся» странах.

И дело здесь вовсе не в тех дебатах, которые идут в США по поводу аборт (я сам, кстати, выступаю за свободный выбор женщины в данном вопросе). Это всего лишь один из произвольных аспектов морального «районирования» и степени свободы, которой обладает индивид, выбирающий идеальный стандарт идеальной жизни. По мере того, как социумы становятся все более технологически развитыми, показатель аборт зачастую растет, одновременно снижая продолжительность жизни населения (исходя из того, что за точку отсчета берется момент зачатия, а не появления на свет). В некоторых уголках земного шара, чаще именно в тех, где ценят репродуктивный успех и большие семьи, раннее детство является довольно опасным этапом жизни. Но в иных местах, там, где развиваются высокие технологии и предпочитают маленькие семьи, женское чрево теперь лишено покрова тайны, и потому реальные опасности подстерегают человеческое существо гораздо раньше, еще до рождения.

Как только намечено и названо определенное «благо», можно приступить к объективной оценке прогресса и регресса. Причем мой стиль ценностного подхода заметно отличается от различных форм триумфального прогрессизма, пытающегося превозносить одну культурную традицию над всеми прочими. Одни и те же вещи могут казаться хорошими или дурными в зависимости от ценностного критерия конкретной культуры, которым вы пользуетесь в данной ситуации. Оценивая потенциально положительные явления жизни, культурные плюралисты усматривают плюсы и минусы в большинстве устоявшихся культурных традиций (*Shweder et al., 1997*). А когда дело доходит до составления хроник и летописей прогресса, они полагают, что на наше восприятие того, кто лучше, а кто хуже, серьезно влияют личное усмотрение и идеология.

Исходя из подобных взглядов, ценностные суждения о прогрессе можно выносить, забывая о превосходстве настоящего над прошлым, а также о максиме, согласно которой что ни делается – все к лучшему. Опираясь на методику специфических критериев, о прогрессе или регрессе могут судить даже «неоантиквары» – так я называю людей, которым не по душе рассказы о том, что мир проснулся, вышел из тьмы и приобщился к добру лишь триста лет назад, причем произошло это в Северной Европе. «Неоантиквар» не согласен с

тем, что новизна – это мера прогресса; он готов, во имя прогресса, подвергать оценке как далекие цивилизации, так и давнее прошлое.

Плюралисты, разумеется, способны и на критические суждения. Вместе с тем стремление оправдывать играет в культурном анализе моего типа столь важную роль, что я определил бы настоящую, заслуживающую уважения культуру как такой образ жизни, который способен противостоять внешней критике. Плюрализм есть попытка обеспечить защиту «другим», причем не только перед лицом современных форм этноцентризма и шовинизма (включая идею о том, что Запад лучше всех), хотя одного этого было бы уже достаточно. Сейчас, после краха коммунизма и подъема глобального капитализма, включая экспансию придуманных нами интернет-технологий, мы, люди Запада, преисполнились самодовольства. Именно в такое время нам следовало бы вспомнить, что Макс Вебер, автор «Протестантской этики и духа капитализма», ничего не говорил о превосходстве протестантизма над католицизмом или Севера над Югом. Он оставался критическим плюралистом, предостерегавшим от «железной клетки» современности, от обезличивающего влияния бюрократического государства, усматривающего в моральной преданности своему роду или своей семье «коррупцию», от опасностей необузданной экономической рациональности.

На протяжении всей человеческой истории наиболее богатые и технологически развитые народы считали свой образ жизни наилучшим, самым естественным, богоданном, наиболее способствующим спасению. Португальские миссионеры, прибывшие в Китай в XVI веке, были убеждены в том, что изобретение часов, которым они очень гордились, является убедительнейшим подтверждением превосходства католической религии над всеми остальными (*Landes, 1998*, pp. 336—337). С таким же успехом их механическую новинку можно было использовать в качестве аргумента, оправдывающего абсолютную монархию. Ослепленные своими нынешними затеями и игрушками (среди которых *CNN*, *IBM*, *Big Mac*, джинсы, противозачаточные пилюли, кредитные карточки), мы поддаемся тем же иллюзиям и тому же самообману.

Пророчества
наступающего тысячелетия:
три образа
«нового мирового порядка»

Мы живем в непростое время; убедиться в этом может каждый, кто попытается представить контуры «нового мирового порядка», идущего на смену прежней схеме «трех миров» (капитализм – коммунизм – развивающиеся страны).

Одна из причин возникающей при этом путаницы заключается в том, что упомянутая выше самодовольная, «просвещенческая» история триумфального восхождения секуляризма, индивидуализма и науки окончательно утратила свою убедительность в 1990-е годы и едва ли может принести пользу в предсказании изменений, которыми будет отмечен XXI век. Тридцать лет назад многие специалисты полагали, что в современном мире религия уступит науке. Они утверждали, что вместо человеческих общностей на первый план выйдут индивиды. Но получилось совсем не так. Их прогнозы не сбылись, ни глобально, ни локально. Множественность культур является важнейшим фактом нашей жизни. Бывший «второй мир», некогда представлявший собой империю, ныне рассыпался на несколько маленьких миров. Становление глобальной мировой системы и возрождение этнических или культурных движений идут рука об руку. Не исключено, что политическое переустройство мира пойдет на пользу культурно-этническим меньшинствам, ибо уже сегодня их борьба нередко влечет за собой получение финансовой и военной помощи от различных центров силы и даже ООН.

Более того, многие из нас сейчас живут в государствах-нациях, состоящих, по словам Джозефа Раца, «из групп и сообществ, придержающихся собственных обычаев и убеждений, причем далеко не все из этих мировоззренческих систем совместимы друг с другом». Подобная ситуация сохранится и в будущем, хотя бы в силу глобальной миграции и того факта, что признание прав коллективов является важным условием сохранения индивидуальной идентичности и социального прогресса. Разумеется, жизнь в таком обществе может быть рискованной, в особенности для иммигрантов и прочих меньшинств, обосновавшихся в поликультурных государствах, или же для представителей различных цивилизаций и куль-

тур, втянутых в геополитические конфликты. В обществе данного типа остается надеяться лишь на то, что имеет значение не просто культура, но ее плюралистическое понимание, поскольку правильное восприятие культуры способно минимизировать риски, связанные с «обособлением» в неоднородной среде.

Есть еще одно обстоятельство, делающее наше время весьма непростым. Было бы неплохо иметь в своем распоряжении достоверное и универсальное объяснение того, почему одни народы богаты, а другие бедны, но у нас, увы, такой каузальной концепции пока нет. Исходя из того понимания причинности, которое предложил Джон Стюарт Милль, – под причиной он имел в виду все необходимые условия, совокупность которых производит конкретный эффект, – мы должны признать, что реальные причины экономического роста нам по-прежнему неизвестны. Сицилия в XV веке, Голландия – в XVI, Япония – сегодня; социологи и политологи могут наугад брать тот или иной народ, культуру, страну и без труда предлагать вполне достоверную историю подъема или падения. Но до общего понимания причинности довольно далеко. Попробуйте перечислить все потенциальные факторы экономического роста, упоминаемые Дэвидом Ландесом в его монументальной экономической истории (*Landes, 1998*). А потом задайте себе вопрос: способно ли каждое из этих условий, взятое в отдельности, обеспечить экономическое развитие? Отрицательный ответ очевиден. И есть ли в этом перечне действительно необходимые условия?

В одном случае все решили пушки. В другом это сделали евреи. Где-то ведущую роль сыграла иммиграционная политика, а где-то – обладание хинином. Для одной страны ключевое значение имело освобождение рабов, а для другой – наличие полезных ископаемых. В одной ситуации успех был предопределен климатом, в другой – стремлением торговать с соседями. А здесь и там все дело было в удаче, в простом везении. Сингапур не принадлежит к либеральным демократиям, но он богат. Индия – самая многонаселенная демократическая страна в мире, но она бедна. Религиозные ортодоксы, не верящие в гендерное равенство, могут экономически процветать. Такова, например, иудейская секта хасидов. А вот полностью секуляризованные эгалитарные общества (бывшие коммунистические страны Восточной Европы), напро-

тив, с экономической точки зрения не всегда благополучны. В 1950 году Япония разделяла «конфуцианские ценности» (которые в то время выглядели не слишком «западными»), но была беднее Бразилии. В 1990 году ценности по-прежнему оставались «конфуцианскими» (хотя теперь в них искали отзвуки протестантизма), а Япония намного опередила Бразилию. Будь я циником, можно было бы сказать, что наши лучшие экономические историки по-настоящему умеют только одно: выявлять некоторые второстепенные факторы, которые способствуют возникновению богатства в каждом конкретном случае. Рассуждая менее цинично, следует добавить, что, несмотря на многочисленные успехи исторических исследований, посвященных специфическим условиям роста, общие причины преуспевания в том смысле, в каком их понимал Милль, так и остались нераскрытыми.

Но как же, в таком случае, мы собираемся осваивать те серьезные сдвиги, которые происходят в современном мире? Какова взаимосвязь между «глобализацией» (объединением мировой экономики), «вестернизацией» (принятием западных представлений, идеалов, норм, институтов и продуктов) и экономическим ростом? В наши дни можно услышать множество пророчеств и предсказаний, касающихся будущего миропорядка. Заканчивая статью, я остановлюсь на трех из них.

Пророчество 1.

Запад лучше всех, и он победит в глобальном масштабе (или, по крайней мере, должен попытаться это сделать)

Суть данного прогноза состоит в том, что распространение западных идеалов, подстегиваемых или освобождаемых глобализацией, будет способствовать экономическому росту. В список таких идеалов входят либеральная демократия, децентрализация власти, свободное предпринимательство, частная собственность, индивидуальные права и свободы, гендерное равенство, а также, возможно, любовь к произведенным на Западе вещам и продуктам. Данная трактовка будущего предполагает наличие причинной взаимосвязи между глобализацией, вестернизацией и экономическим ростом. Фактически, это история «просветительской» миссии Запада, спроецированная в будущее.

Пророчество 2.

Всем удастся обеспечить себе сытую жизнь, сохранив собственную культуру

В начале 1970-х годов у меня был суданский студент, который писал работу об отношении африканских учащихся к модернизации. Исследуя их убеждения и ценности, он разработал специальный вопросник. С помощью опросов ему удалось выяснить, что приверженность «материалистическим» ценностям в глазах его товарищей отнюдь не означала «индивидуализма»: можно ценить богатство и при этом сохранять преданность племени. Представителям Саудовской Аравии это открытие настолько понравилось, что они пригласили парня преподавать в своих университетах. Возможно, именно поэтому мысль Хантингтона (*Huntington, 1996*) о том, что Запад уникален, но отнюдь не универсален, и что другим цивилизациям вовсе не нужно уподобляться нам, чтобы пользоваться современными технологиями, сделалась столь популярной за пределами Европы и Америки. Этот прогноз предполагает, что глобализация и экономический рост вполне возможны и без культурной агрессии со стороны Запада (вестернизации). У каждого будет собственный кусок пирога, но при этом культуры сохранят все свое многообразие.

Пророчество 3.

Либеральная империя османского типа с двумя «кастами»: либералами-космополитами и нелибералами-патриотами

Первое из упомянутых пророчеств я связываю с именем Фрэнсиса Фукуямы (*Fukuyama, 1992*), а второе – с именем Самюэля Хантингтона (*Huntington, 1996*). В заключение позволю мне и самому выступить в качестве авгура. Представьте себе миропорядок, вполне либеральный в классическом смысле. По отношению к наиболее спорным вопросам культуры лидеры мировой политики настроены нейтрально. Оказание помощи слабым странам не ставится ими в зависимость от гендерных идеалов, форм власти, родовой организации или отношения к старикам. Они не пытаются внушать представителям иных культурных групп, что те должны жить вместе, любить друг друга или разделять одни и те же эмоцио-

нальные реакции, эстетические идеи и религиозные верования. Они не берутся учить других, как строить личную жизнь. В этом новом мире действуют механизмы, обеспечивающие минимальный уровень цивилизованности: например, выездных виз не существует, а территориальные границы государств неприкосновенны. Подобная организация миропорядка способствует децентрализованному развитию культуры и, тем самым, поощряет культурный подъем на местах. Такая картина очень напоминает постмодернистское воспроизведение османской системы миллиетов*, но только во всемирном масштабе.

Описанная выше структура станет функционировать на двух уровнях, глобальном и локальном. Включенные в нее люди разделяются на две «касты». Первую составят либералы-космополиты, воспитанные в духе терпимости к культурному многообразию. Именно в их руках будет находиться управление глобальными институтами. А во второй «касте» окажутся местные нелибералы-патриоты, преданные той или иной национальной идее и склонные отделять себя от «других». Благодаря их усилиям в мире, управляемом либералами-космополитами, сохранится множественность культур. Космополитичная и либеральная мировая элита, разумеется, вберет в себя представителей всех национальностей. В универсальной и глобальной культуре ваше происхождение и цвет кожи будут играть гораздо меньшую роль, чем образование, ценности, готовность переезжать с места на место. Ведь для того, чтобы защищать «третий мир» и проникнуться его интересами, вовсе не обязательно родиться в развивающейся стране; это очевидно уже сегодня, в нашем постмодернистском мире. Наконец, мое видение предполагает, что в условиях нового мирового порядка можно будет свободно переходить из одной «касты» в другую, меняя глобальный либерализм на местный нелиберализм, и наоборот.

Согласно этому видению будущего, глобализация, вестернизация и экономический рост не повредят культурному многообразию. Если вдруг окажется, что экономический

* Речь идет о существовавшей в Османской империи системе управления, сочетавшей широкую религиозно-культурную автономию национальных меньшинств с жестким государственным контролем в политической сфере. – *Прим. пер.*

рост можно обеспечить, опираясь только на второстепенные характеристики западного общества (то есть используя его вооружения, информационные технологии, карточки «Visa»), тогда конвергенции культур не потребуются, поскольку их носители и так будут богатеть. Если же потребности экономического развития заставят развивающиеся страны осваивать более глубокие пласты западной культуры (индивидуализм, феминизм, эгалитаризм, права человека), то конвергенция культур окажется невозможной, так как чувство культурной идентичности одолеет тягу к материальному благополучию.

Список литературы

- Fukuyama, Francis. 1992. *The End of History and the Last Man*. New York: Free Press.
- Harrison, Lawrence E. 1992. *Who Prospers? How Cultural Values Shape Economic and Political Success*. New York: Basic.
- Huntington, Samuel P. 1996. "The West Unique, Not Universal". *Foreign Affairs* 75: 28–45.
- Kaplan, B. 1954. *A Study of Rorschach Responses in Four Cultures*. Papers of the Peabody Museum of Archaeology and Ethnology, 42:2. Cambridge: Harvard University Press.
- Landes, David S. 1998. *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some Are So Poor*. New York: Norton.
- Obermeyer, C. M. 1999. "Female Genital Surgeries: The Known, the Unknown, and the Unknowable". *Medical Anthropology Quarterly* 13: 79–106.
- Obiora, L.A. 1997. "Rethinking Polemics and Intransigence in the Campaign Against Female Circumcision". *Case Western Reserve Law Review* 47: 275.
- Shweder, Richard A. 1991. *Thinking Through Cultures: Expeditions in Cultural Psychology*. Cambridge: Harvard University Press.
- Shweder, Richard A. 1993. "Cultural Psychology: Who Needs It?" *Annual Review of Psychology* 44: 497–523.
- Shweder, Richard A. 1996a. "True Ethnography: The Lore, the Law and the Lure". In *Ethnography and Human Development: Context and Meaning in Social Inquiry*, edited by R. Jessor, A. Colby, and R.A. Shweder. Chicago: University of Chicago Press.
- Shweder, Richard A. 1996b. "The View from Manywheres". *Anthropology Newsletter* 37, no. 9:1.
- Shweder, Richard A., ed. 1998. *Welcome to Middle Age! (and Other Cultural Fictions)*. Chicago: University of Chicago Press.

Shweder, Richard A., with M. Mahapatra and J. G. Miller. 1990. "Culture and Moral Development". In *Cultural Psychology: Essays on Comparative Human Development*, edited by J. S. Stigler, R. A. Shweder, and G. Herdt. New York: Cambridge University Press.

Shweder, Richard A., with N. C. Much, M. Mahapatra, and L. Park. 1997. "The 'Big Three' of Morality (Autonomy, Community, Divinity) and the 'Big Three' Explanations of Suffering". In *Morality and Health*, edited by P. Rozin and A. Brandt. New York: Routledge.

Spiro, M. 1961. "Social Systems, Personality, and Functional Analysis". In *Studying Personality Cross-Culturally*, edited by B. Kaplan. New York: Harper & Row.

Stolzenberg, N. M. 1997. "A Tale of Two Villages (or, Legal Realism Comes to Town)". In *Ethnicity and Group Rights — Nomos XXXIX*, edited by I. Shapiro and W. Kymlicka. New York: New York University Press.

VI. Азиатский кризис

Дуайт Перкинс

Законность, семейственность и азиатский способ ведения бизнеса

Во время финансового кризиса, который в 1997 году поразил Азию, а затем распространился далеко за пределы континента, много было сказано о тесных отношениях, сложившихся между бизнесом и государством в регионе. Наиболее часто в данной связи употреблялся термин «семейственность», причем из рассуждений на эту тему можно было понять, что названное явление во многом ответственно за кризис. Если бы экономики Восточной и Юго-Восточной Азии пошли другим путем, взяв за основу верховенство права и строгое соблюдение дистанции между бизнесом и государством, финансового краха могло бы и не быть – по крайней мере, так говорилось или подразумевалось.

К настоящему моменту опубликовано множество исследований о происхождении и сущности азиатского кризиса. Их результаты свидетельствуют, что природа отношений между бизнесом и государством на самом деле в значительной мере обусловила случившееся¹. Финансовая паника, начавшаяся с макроэкономического хаоса в Таиланде, а потом и в Южной Корее, лишь ускорила крушение их экономик, но глубина этого падения явилась прямым следствием системной слабости двух стран. Еще более ощутимо специфика отношений между бизнесом и государством повлияла на обвальный экономический спад в Индонезии и Малайзии.

Можно ли ограничивать роль «семейственности» лишь тем, что она послужила главной причиной негативных процессов в экономике четырех стран, или это – симптом какой-то более фундаментальной проблемы? Основная идея настоящей главы заключается в том, что сращивание бизнеса с государством в Азии – проявление более важного феномена, а именно, доверительного характера межличностных отношений, который обеспечивает безопасность сделок, представляющую собой неотъемлемый элемент любой эффективной работающей экономической системы.

Обществам, состоявшим из обособленных деревень или автономных феодальных поместий, не приходилось беспокоиться о безопасности экономических сделок. Старейшины и феодалы могли установить любые выгодные им правила. Вместе с тем, когда торговля осуществлялась на больших расстояниях, местные власти уже не гарантировали, что сделка пройдет в соответствии с установленными правилами. Торговец мог обезопасить себя, погрузив товар на собственное судно и настояв на немедленной оплате золотом или серебром. Он мог также нанять отряд наемников, охраняющих товар по пути следования и не позволяющих бандитам или жадным местным феодалам разграбить его. Сделки, осуществленные таким образом, отличались, однако, высокими транзакционными издержками и были оправданы только в том случае, если цена за единицу товара была чрезвычайно высока. Первые португальские, голландские и британские суда, ходившие в Азию за пряностями и шелком (многие из них мало чем отличались от пиратов), придерживались именно этой модели торговли.

Когда речь шла о торговле более дешевыми товарами, приходилось искать способы снижения себестоимости сделки. Государственная власть, а не каждый купец в отдельности, должна была обеспечить безопасность торгового пути по суше или воде. Более того, следовало избрать такой способ оплаты, который не предусматривал бы передачи большого количества золота, серебра, меди из одних рук в другие. Специалисты по торговле, судоходству и финансам справлялись со всем этим более эффективно, нежели управленцы общего профиля, пытающиеся держать под контролем все аспекты сделки, но у каждого из них должны были быть серьезные основания, чтобы полагаться на добрую волю партнеров.

В Европе и Северной Америке необходимая безопасность обеспечивалась законами при поддержке суда, который со временем все более освобождался от влияния других ветвей власти. Такое развитие правового порядка, поддерживаемое независимыми судьями, потребовало нескольких столетий и завершилось только в XVIII веке. Основной тезис этой главы заключается в том, что в развитии законодательной системы Восточной и Юго-Восточной Азии не наблюдалось ничего подобного. Вместе с тем азиатским государствам тоже была присуща торговля на большие расстояния как внутри стран, так и за их пределами, и эти экономические

отношения нуждались в каком-то заместителе права. В данной роли выступила одна из сильных черт восточноазиатской культуры: доверительные межличностные отношения, основанные на семейных узах, а также на связях, выходящих за пределы семьи.

Исторические корни восточноазиатского способа ведения бизнеса

По меньшей мере со времен Конфуция семья играет в китайском обществе основополагающую роль. Конфуцианская система устанавливает строгую иерархию как внутри семьи, так и в ее взаимоотношениях с внешними властями вплоть до императора. Данная система по сей день остается центральным компонентом китайской, корейской и японской культур. Поскольку деловое сообщество Юго-Восточной Азии по большей части является китайским, упомянутые ценности важны для всего этого региона.

В ранних работах, посвященных взаимосвязи между конфуцианскими семейными ценностями и экономическим развитием, утверждалось, что традиционные для Азии моральные нормы препятствовали расширению бизнеса². Ключевой аргумент заключается здесь в том, что тесные семейные связи ведут к деспотизму, несовместимому с современной корпоративной экономикой, в которой универсалистские ценности вытесняют ценности патриархального типа. Такие рассуждения, неоднократно опровергаемые последующими китаеведческими исследованиями, послужили основой для дальнейшей критики семейственности.

В Китае, разумеется, всегда существовала собственная правовая система. В Юго-Восточной Азии также были свои законы, в основном внедренные колониальной администрацией. В китайском контексте, однако, нормативные акты исполнялись уездными чиновниками, которые занимали самую нижнюю ступеньку номенклатурной лестницы. Тем самым эти чиновники приобретали широкие полномочия в самых различных сферах, от сбора налогов до поддержания правопорядка. Иногда они считали себя обязанными заботиться о безопасности местных торговцев, но это отнюдь не было общей нормой. Заключая сделки, предприниматели редко обращались к правовым процедурам, поскольку законы не пред-

полагали защиты контрактов. В большинстве случаев поход к судье означал полный экономический крах.

В силу сказанного китайским торговцам пришлось разработать собственную систему санкций в отношении тех, кто нарушал установленные правила сделок. Они основывали гильдии, формируемые не только по профессиональному, но и по территориальному признаку. Например, банкиры из провинции Шаньси вплоть до конца XIX века контролировали банковскую систему Китая. Подобные ассоциации были слишком большими для того, чтобы базироваться на одной-единственной семье, но в их основе лежали конфуцианские по сути отношения. Доверять землякам гораздо легче, поскольку в данном случае весьма высока вероятность того, что вы либо знаете своих партнеров лично, либо знакомы с членами их семей, либо же наслышаны об их репутации.

Но полагаться исключительно на репутацию китайцам и не приходилось. Семьи в Китае несут коллективную ответственность за поведение своих членов. В случае с банкирами Шаньси члены семьи становились, фактически, заложниками поведения своих родственников, которые приняли на себя ответственность за деньги других людей. Злоупотребивший чужими средствами просто не мог вернуться в семью. И хотя теоретически такой человек мог укрыться в какой-нибудь глуши, без семейных связей в китайском обществе он превращался в полное ничтожество. В результате банкиры из Шаньси были в состоянии без затруднений переводить деньги из одной части Китая в другую.

Взаимоотношения в бизнес-сообществах зарубежных китайцев, проживающих в Юго-Восточной Азии, воспроизводят стиль традиционного Китая. Благодаря усилиям англичан, голландцев и французов в этом регионе сложилась довольно развитая правовая система, но лишь немногие китайцы обращались к ее услугам при наличии иных альтернатив. Правосудие осуществлялось на языках, которыми китайцы в большинстве своем не владели, а его отправлением занимались колониальные судьи, культура и ценности которых были непонятны местным жителям. В основном китайское меньшинство улаживало противоречия с помощью собственных общин и региональных ассоциаций. Разрешение споров, возникавших внутри ассоциаций, обычно давалось гораздо легче, нежели преодоление конфликтов между самими землячествами. Таким образом, успех в бизнесе всецело

зависел от того, из каких мест в Китае ведет происхождение конкретная семья.

Со временем китайским переселенцам удалось освоить и колониальные правовые системы. В частности, сегодня многое сделано для утверждения права на территории Гонконга. За этим сдвигом стоит тот факт, что постепенно система, управляемая колониальными властями, перешла под контроль местного населения. Однако в большинстве стран Восточной и Юго-Восточной Азии колониализм отошел в прошлое задолго до того, как здешние граждане научились использовать его правовые установления в своих целях.

Изменения в системе с 1945 года

Какими бы ни были сильные и слабые стороны традиционных отношений в китайском деловом сообществе, они пережили значительную трансформацию с приходом коммунистов к власти в Китае и крушением колониального правления в Юго-Восточной Азии, Корее и на Тайване.

Наиболее радикальными перемены оказались в Китае, где коммунистическое правительство на первых порах принялось внедрять экономическую систему советского типа, включая ее нормативную базу. Во времена культурной революции, начатой по инициативе Мао Цзэдуна, большая часть законов была упразднена, а адвокатура прекратила свое существование. В то время никто не чувствовал себя в безопасности, и в особенности предприниматели, даже занятые в государственном секторе. Эксперимент закончился в 1976 году со смертью Мао, но новую правовую систему страны пришлось строить фактически с «нуля». При этом разработать и принять коммерческие законы было относительно легко. Гораздо более сложным делом оказалось создание самой правовой системы, способной эффективно и быстро отправлять правосудие. Разрешение споров в Китае по-прежнему зависело от произвола властей, представленных коммунистической номенклатурой. Людям, пытавшимся вести здесь бизнес, приходилось считаться с этим.

В Юго-Восточной Азии и Южной Корее перемены оказались не столь решительными. В основном колониальное законодательство, прежде всего коммерческое, осталось в неприкосновенности. Вместе с тем ответственность за приме-

нение законов теперь легла на плечи правительств молодых государств. В некоторых случаях (в Сингапуре и Малайзии) колониальное право усваивалось относительно легко, а новая администрация восприняла не только букву, но и дух правовой системы. В других ситуациях (в Индонезии) новые чиновники почти не имели опыта работы со старой правовой системой, и за годы независимости правопорядок заметно деградировал. Необходимость готовить законы и обучать адвокатов заново к концу XX века породила в Индонезии такую правовую систему, которая легко поддавалась манипуляциям со стороны политической власти и денег. Следует сказать, что региональная правовая система в целом также испытала на себе заметное влияние политиков.

Новаации, отметившие применение коммерческого права в Юго-Восточной Азии, Корее и на Тайване, означали, что члены бизнес-сообщества этих стран, главным образом китайцы, по-прежнему были вынуждены полагаться на собственные методы обеспечения безопасности транзакций. Рассчитывая друг на друга и на свои ассоциации, китайские предприниматели все активнее налаживали связи с местными правительствами. Причем то были связи такого типа, какой был недостижим в прежнюю эпоху, когда колониальные чиновники старались держать дистанцию в отношении бизнесменов и в особенности китайцев.

Природа этих контактов с властями была довольно разнообразной и во многом определялась совместимостью культуры бизнес-сообщества с культурой и интересами тех, кто сосредоточил в своих руках рычаги управления государством. В таких странах, как Южная Корея и Япония, чиновники происходили из одной и той же этнической группы и зачастую заканчивали одни и те же школы. В этих случаях не всегда легко было разобраться, где заканчивается государственная власть и начинается бизнес. В Таиланде политическое руководство, которое в 1950-е годы подвергало местных китайцев активной дискриминации, постепенно изменило свои подходы, что позволило китайскому меньшинству полностью интегрироваться в тайское общество.

В силу сказанного отношения между местными китайцами и политическими элитами таких стран, как Индонезия и Малайзия, строились на смешанных браках и финансовых соображениях. Поскольку китайцы довольно часто были удачливы в бизнесе, политики не раз обращались к ним за де-

нежной поддержкой, покрывавшей как партийные, так и личные нужды. Несколько индонезийских китайцев, к примеру, стали миллионерами благодаря государственным лицензиям на вырубку тропических лесов; в этом им помогли исключительно деловые связи с членами семьи президента Сухарто. В первые годы своего правления Союзная партия Малайзии большую часть финансирования получала от местных китайцев. Но по мере того, как малайцы в правительстве набирали силу, они добились того, что главным источником финансирования ведущей партии правящей коалиции – Объединенной малайской национальной организации – стали именно малайские предприниматели.

Догматический приверженец неоклассической экономики мог бы сказать, что и конфуцианские семейные устои, и альянсы, налаживаемые китайскими эмигрантами с правительствами приютивших их стран, основываются исключительно на ожидании экономической выгоды, извлекаемой из подобных взаимоотношений. Но даже если ограничивать мотивацию финансовыми факторами, скрепы семьи в конфуцианском сообществе оказываются гораздо прочнее и долговечнее, нежели межэтнические личные связи.

Система, порождаемая этими ценностями

По всей Восточной и Юго-Восточной Азии система ведения бизнеса, обеспечивающая безопасность сделок с помощью семейных и прочих межличностных связей, отличалась одними и теми же особенностями. Предприятия в основном находились в семейной собственности. Даже общества с ограниченной ответственностью, продававшие свои акции на местных биржах, контролировались конкретными семьями. Мелкие держатели акций, да и крупные акционеры, не принадлежавшие к семье, почти не влияли на ход деловых операций, а их права практически не защищались.

Там, где это было возможно, основатель фирмы передавал управление своим сыновьям и, гораздо реже, дочери или зятю. Для китайских компаний смена поколений оказывалась сложным делом, поскольку потомки основателя зачастую не отличались компетентностью или не ладили между собой. Однако еще в конце XX века очень немногие частные фирмы Кореи, Тайваня, Гонконга и Малайзии осмеливались

доверять управление профессиональному менеджменту со стороны.

Разумеется, в регионе есть фирмы, руководимые профессиональными менеджерами, но все они контролируются европейскими, японскими и американскими инвесторами или принадлежат государству. Правительства Малайзии, Тайваня и даже Сингапура полагаются на государственную собственность для того, чтобы закрепить за правящей этнической группой определенную долю экономических ресурсов. В результате огосударствления и последующей приватизации некоторых отраслей тяжелой промышленности, проведенных в Малайзии, в выигрыше оказалась именно малайская элита. На Тайване государственные предприятия контролируются китайцами, в 1949 году перебравшимися на остров с материка, в то время как большая часть частного сектора принадлежит местным предпринимателям. В Сингапуре государственными предприятиями также управляет местное чиновничество, в то время как основная доля частного сектора находится в руках зарубежных инвесторов.

Семейные и земляческие связи столь же заметно влияют на взаимоотношения между предприятиями. Причем научная литература, посвященная этому чрезвычайно важному аспекту жизни китайской диаспоры в Юго-Восточной Азии, практически отсутствует³. Поскольку указанные взаимоотношения носят неформальный характер и нередко поддерживаются во враждебном окружении, подробное их изучение пока не представляется возможным.

В тех местах, где подобные связи еще не сложились, китайские бизнесмены прилагают немалые труды и тратят значительное время на их формирование. Общеизвестно, что американские и европейские предприниматели, занимающиеся бизнесом в Китае, теснейшим образом сотрудничают с адвокатами, стараясь с помощью писаных контрактов предусмотреть все возможные случайности. Их китайские коллеги, напротив, готовы посвятить целые годы обхаживанию иностранцев, которое подготовило бы их к деловому взаимодействию, как формальному, так и неформальному.

В описанных выше взаимоотношениях бизнеса и власти встречаются различные вариации. Однако в основе всех разновидностей лежит одно и то же: стремление обеспечить безопасность и стабильность в условиях, где правовой порядок отсутствует, а правительства активно вмешиваются в экономиче-

ские процессы. В данном смысле показателен такой, например, факт: более 80 процентов прямых иностранных инвестиций, поступивших в Китай на ранних этапах реформ, имели гонконгское происхождение и направлялись в провинцию Гуандун, откуда происходят многие гонконгские бизнесмены.

Даже к 1997 году, когда правовая система прибрежной зоны Китая значительно окрепла и начала играть конструктивную роль в развитии бизнеса, прямые иностранные инвестиции из Европы и Северной Америки составляли всего 8,4 млрд. долларов США. При этом только Гонконг инвестировал в китайскую экономику 21,55 млрд. долларов. Тайваньские вложения официально составляли 3,3 млрд., но на деле были значительно выше, а маленький Сингапур затратил на эти цели 2,61 млрд.⁴

Фирмы, которыми владеют китайцы, всегда умели ориентироваться в мире, где официальные контракты не обязательны. Они устанавливали рабочие отношения с местными правительствами и в случае необходимости обращались к ним за помощью. Тесные связи, по меньшей мере, ограждали их от избыточного вмешательства власти в дела предприятия. С другой стороны, американцы и европейцы, не пользовавшиеся благами подобных отношений, прибегали к помощи несовершенной правовой системы.

В тех местах, где персональные связи между чиновниками и предпринимателями основывались на семейных или квазисемейных отношениях (общая школа или общая малая родина), компетенция правительства и компетенция бизнеса смешивались друг с другом. Выпускники Токийского университета воспринимают как должное тот факт, что по завершении учебы им достанутся высокие посты в ключевых экономических министерствах, а после довольно раннего выхода на пенсию – привлекательные места в компаниях, деятельность которых они некогда регулировали. Высокопоставленные корейские чиновники столь же легко пересаживаются в кресла крупных корпораций.

В Малайзии национальное правительство затратило немалые усилия на создание местной элиты миллионеров; ради данной цели использовались государственные инвестиции и лицензии. Как отмечалось выше, со стороны этой элиты ожидалось активное финансирование местных политиков. Тайские политические деятели, среди которых много бывших военных, заседают в советах государственных и частных

компаний. И такие отношения совершенно не утаиваются. По крайней мере, элита воспринимает их в качестве нормального способа ведения бизнеса.

Там, где политическая верхушка и бизнес разделены по этническим линиям, в основе взаимоотношений предпринимателей с властью оказывается обмен денег на государственную поддержку. Но при этом и общественность, и сами действующие лица считают подобные транзакции противозаконными.

Воздействие подобного типа взаимоотношений на экономическую деятельность

Описанный выше способ ведения дел прекрасно служил Азии более тридцати лет. Для того чтобы расти и развиваться, Восточной и Юго-Восточной Азии не пришлось дожидаться оформления системы коммерческого права. В большинстве стран региона инвестиции составляли весьма значительную долю ВВП и, за небольшими исключениями, использовались довольно эффективно даже по международным стандартам. Высокий уровень капиталовложений невозможно было бы обеспечить в том случае, если бы инвесторы боялись потерять свои деньги. Не чувствуя себя в безопасности, азиатские инвесторы, подобно своим партнерам в Латинской Америке, переводили бы средства в Нью-Йорк или Цюрих, а экономический рост был бы гораздо медленнее. Они также стремились бы к извлечению прибыли в максимально короткий срок, а долгосрочные вложения, крайне важные для устойчивого развития, игнорировались бы. Но вместо этого они оставляли деньги в регионе, вкладывая их в предприятия и инфраструктуру.

Вместе с тем справедливо и то, что подобный деловой стиль не всегда создавал институты, способные устоять в периоды кризиса. И главной проблемой здесь были отнюдь не личные связи, скрепляющие бизнес-сообщество. Отдельные компании могли, конечно, рушиться из-за некомпетентности наследников или из-за того, что давние персональные обязательства не позволяли им избавиться от невыгодных поставщиков, но в таких случаях их место просто занимали другие. Угроза экономике таилась в природе взаимоотношений, связывающих бизнес и государственные институты.

Поскольку альянс правительств и предпринимателей был чрезвычайно тесным, бизнесмены ничуть не сомневались в том, что в случае затруднений власть придет им на помощь. Учитывая склонность правящих в регионе режимов постоянно вмешиваться в экономику, деловое сообщество полагалось на готовность государственных институтов поддержать в случае необходимости бизнес в целом или отдельные предприятия и фирмы в частности. Предполагалось, что правительствам просто придется вмешаться, поскольку речь будет идти об их друзьях и сторонниках. Местные предприниматели, таким образом, считали себя вправе применять весьма рискованные стратегии инвестирования. Позитивная сторона данного явления состояла в том, что оно обуславливало высокий уровень инвестиций и успех многих крупных проектов. А негативным моментом оказывалась чрезмерная степень риска, порой угрожавшая экономической системе в целом.

Именно этот аспект взаимоотношений правительства и бизнеса вышел на первый план во время финансового кризиса 1997 года. Финансовые институты оказались тогда особенно уязвимы. Многие азиатские банки традиционно находятся в руках государства, что заставляло верить в способность власти «вытащить» их из любых затруднений. Что же касается частных финансовых организаций, в первую очередь в Таиланде и Индонезии, то они контролировались видными политиками и потому также рассчитывали на административную поддержку. И действительно, в Таиланде, Малайзии и Индонезии правительства активно пытались помочь таким институтам.

Решение тайландцев придерживаться фиксированного обменного курса вплоть до того момента, пока валютные резервы страны не иссякли, по меньшей мере отчасти вдохновлялось желанием содействовать финансовым учреждениям, которые назанимали за границей огромные суммы денег и долг которых вырос бы многократно, если бы тайский бат подвергся девальвации. В Индонезии игры президента Сухарто с валютным советом тоже, скорее всего, обуславливались стремлением помочь друзьям, опасавшимся последствий своих спекулятивных сделок с заимствованиями в долларах и иенах. Наконец, решение Малайзии прекратить конвертацию малазийского ринггита также диктовалось намерением защитить местных миллионеров от последствий их собственных рискованных операций.

Разумеется, эти рассуждения о мотивах, стоящих за конкретными правительственными решениями, весьма спорны и бездоказательны. Лица, их принимавшие, безусловно, не согласятся с подобными трактовками, предпочитая говорить о благе общества в целом. Кому-то из внешних аналитиков упомянутые шаги покажутся всего лишь неверными управленческими решениями. Несомненно, в этих историях присутствовало множество факторов, но из того, что нам известно об общей мотивации руководства трех рассматриваемых стран, изложенная выше версия предстает весьма правдоподобной.

Моральные проблемы, о которых здесь идет речь, в значительной мере вызваны склонностью к рискованным инвестициям и слабостью финансовых институтов. А такое поведение, в свою очередь, обусловило глубину экономического падения во время азиатского финансового кризиса. Нет ни малейших сомнений в том, что в основе данного феномена – чрезвычайно тесные связи между властью и деловыми кругами. Но, называя все это «семейственностью», мы вынуждены будем признать, что главной причиной происшедшего явилась коррупция; то есть получается, что азиатский способ ведения бизнеса порождает коррупцию по самой своей сути.

Я, однако, попытался доказать, что сложившиеся в Азии специфические отношения предпринимателей с властью довольно долго обеспечивали приспособление деловых людей и правительственных чиновников к ситуации, в которой недоставало важнейшей составляющей экономического роста – уважения к закону. И хотя описанные отношения создавали широкие возможности для коррупции, внутренне система не была коррумпированной, по крайней мере, в смысле ценностей, преобладавших в Восточной и Юго-Восточной Азии во второй половине XX века. Вместе с тем такая система порождала этический контекст, который стимулировал крайне рискованное и непродуманное инвестиционное поведение.

Выводы на будущее

Персональный тип деловых отношений, основанных на семейных и прочих связях, довольно хорошо служил Восточной и Юго-Восточной Азии на протяжении трех десятилетий. Но в последние три года минувшего века он принес ре-

гиону немало вреда. Долгое время уйдет на то, чтобы оздоровить финансовые системы, основанные на таком подходе к развитию, хотя восстановление азиатской экономики происходит гораздо быстрее – к лету 1999 года оно практически состоялось. Можно ли отсюда сделать вывод о том, что азиатский способ ведения бизнеса и особые отношения предпринимателей с чиновниками – лишь незначительная кочка на ровной дороге, а потому следует и дальше изо всех сил нажимать на педали?

Центральный тезис настоящей главы состоит не в том, что личные узы семейного типа превосходят все прочие способы обеспечения безопасности экономических транзакций. Иногда персональные связи выступают вполне адекватным заменителем тех решений, с помощью которых аналогичные проблемы решаются в большинстве индустриальных и постиндустриальных обществ. Но вместе с тем есть, по меньшей мере, два фактора, позволяющих утверждать, что подобный способ гарантирования сделок не будет эффективным в дальнейшем.

Первая причина заключается в том, что азиатский кризис продемонстрировал всю слабость финансовых систем, произрастающих в подобной среде. Помимо прочих своих дефектов, такие финансовые системы, оформившись, были не способны обеспечивать те финансовые потоки, которые типичны для нынешней мировой экономики. Они просто рушились, свергая в хаос свои страны.

Сегодня много говорят и пишут о том, что нужно сделать азиатским странам для восстановления своих финансовых систем. Среди предложений упоминаются внедрение международных стандартов отчетности, укрепление страхового рынка, привлечение в регион западных банков с хорошей репутацией. Но речь не должна идти о чисто технической задаче, ограничивающейся переписыванием нормативных актов и переподготовкой банкиров. Гарвардский институт международного развития, наряду с прочими организациями, на протяжении многих лет занимался такой деятельностью в Индонезии. Законы были пересмотрены, банкиры повысили квалификацию, были разрешены и начали быстро развиваться частные банки, получившие значительную автономию от центрального банка. И все же к 1999 году все индонезийские финансовые институты технически обанкротились.

Вероятно, ни одна банковская система не способна пережить 80-процентную девальвацию национальной валюты. Вместе с тем банковские проблемы Индонезии явились итогом десятилетия, в ходе которого многие банки были игрушками в руках правящих элит и не могли без правительственной поддержки выдержать даже незначительный кризис. Особенность 1998 года состояла в том, что правительство не сумело поддержать банки. Для того, чтобы избежать подобных неприятностей в будущем, банки должны прекратить быть объектом манипуляций политиков, стремящихся поощрить свои излюбленные проекты. Однако до тех пор, пока правительство непосредственно и всесторонне вовлечено в продвижение конкретных коммерческих начинаний, банки останутся уязвимыми. В 1990-е годы Япония убедила нас в этом. Если чиновников необходимо отстранить от такого рода вмешательства, то нужно иметь какой-то институт, способный это сделать. В большинстве индустриальных и постиндустриальных государств в роли такого института выступает правопорядок, поддерживаемый независимой судебной властью.

Второй аргумент, не позволяющий надеяться на дальнейшую продуктивность личных контактов между правительством и бизнесом, заключается в том, что изменилась сама мировая экономика. Действующие в ее рамках правила, закрепленные в документах таких институтов, как ВТО, ориентированы на тех, кто уважает право. Не исключено, что международная экономическая система будет меняться, но ее фундаментальная трансформация с учетом интересов развивающихся стран маловероятна. Незначительные или бедные развивающиеся государства могли бы рассматриваться в качестве исключений из общего ряда, но страны Восточной и Юго-Восточной Азии сегодня нельзя считать ни маленькими, ни бедными. Многие из них принадлежат к числу ведущих торговых держав мира, и они нуждаются в доступе к рынкам Европы и Северной Америки. Справедливо это или нет, но обеспечение такого доступа заставляет интересующий нас регион все более широко внедрять четкие правовые нормы, вытесняющие произвол чиновников.

В течение полувека азиатские ценности вполне эффективно обслуживали процесс экономического развития. Но в будущем, скорее всего, их роль изменится. На первый план сегодня выходит задача подкрепления сильной и современной экономики прочными правовыми основаниями.

Примечания

¹ К настоящему моменту опубликованы многочисленные исследования природы и основных причин азиатского финансового кризиса 1997—1999 годов. См., например: World Bank. *Global Economic Prospects 1998–99: Beyond Financial Crisis* (Washington, D.C.: World Bank, 1998), chap. 2.

² В 1950-е годы наиболее известная работа на эту тему была написана социологом Марион Леви. См.: Marion J. Levy and Kuo-heng Shih. *The Rise of the Modern Chinese Business Class: Two Introductory Essays* (New York: Institute of Pacific Relations, 1949).

³ Исключением можно считать раннюю работу Уильяма Скиннера о китайской диаспоре в Таиланде: *Leadership and Power in the Chinese Community in Thailand*, 2 vols. (Ithaca: Cornell University Press, 1959, 1961). Во втором томе подробно рассматривается природа взаимосвязей, объединяющих деловое сообщество китайцев в Бангкоке.

⁴ State Statistical Bureau. *China Statistical Yearbook 1998* (Beijing: Statistic Press, 1998), pp. 639–641.

Лусиен Пай

«Азиатские ценности»: от динамо к домино?

В истории нет столь же драматичного примера взлета и падения, как путь, пройденный азиатской экономикой во второй половине XX века. Общепринятые представления о господствующих в азиатских странах культурных детерминантах за четыре десятилетия менялись дважды. Сначала на рубеже 1970-х и 1980-х годов было поколеблено традиционное представление о том, что азиатские культуры не способны стимулировать экономический рост; это произошло благодаря японскому «экономическому чуду» и появлению «четырёх маленьких тигров». По мере того, как регион начал вызывать зависть у прочего развивающегося мира, активно велись разговоры об «азиатской модели экономического развития». Но затем, еще более неожиданно, в конце 1990-х годов в Азии разразился экономический кризис, обернувшийся коллапсом. Сначала Япония вошла в полосу спада (а то и депрессии), растянувшуюся на целое десятилетие, а потом экономика Юго-Восточной Азии и Южной Кореи столкнулась с еще более фундаментальными проблемами. Десятилетний ажиотаж вокруг превосходства «азиатских ценностей» весьма показательным образом угас¹.

После десятилетия, отмеченного 10-процентным ежегодным приростом, азиатская экономика в 1998 году упала на 15 процентов, ее фондовые рынки наполовину обесценились, а валюты потеряли от 30 до 70 процентов стоимости. В 1996 году внешние инвестиции в экономику Южной Кореи, Таиланда, Малайзии, Индонезии и Сингапура составили 96 миллиардов долларов США, но спустя год отток капитала из тех же стран превысил 150 миллиардов. За один год доля ВВП на душу населения в Индонезии снизилась с 3038 долларов до 600 долларов. Международная организация труда отмечала, что 10 миллионов азиатов тогда потеряли работу².

Таким образом, за один-единственный год будущее азиатской экономики стало крайне неопределенным, а фанфары,

восхвалявшие величие Азии, смолкли. Однако крах здешнего «чуда» не мог прекратить дискуссию об азиатских ценностях; напротив, анализ той важной роли, которая принадлежит ценностям в обеспечении устойчивого экономического развития, стал более трезвым и критичным. Окончательно отказавшись от сингапурского и малайского стиля «дебатов», заключавшегося в том, чтобы, славословя «азиатские ценности», бить себя в грудь, нам нужно приложить всю свою энергию к выяснению того, каким образом один и тот же набор культурных ценностей порождает и динамо-машины, и «костяшки» домино. Тот факт, что Азия способна переходить от последней стадии стагнации к динамичному экономическому росту, а затем опять к коллапсу, ставит под сомнение роль культурных факторов в объяснении национального развития. Ведь ясно, что в основе своей культуры не меняются.

Исследуя эту важную проблему, мы сначала должны будем критически оценить риторические рассуждения о безоговорочном превосходстве азиатских ценностей и поискать более реалистичное объяснение процессов, происходящих в экономике азиатских стран. Нам придется также обратиться к некоторым теоретическим положениям, касающимся азиатской культуры и экономического развития, включая новую интерпретацию высказываний Макса Вебера о конфуцианстве и становлении капитализма.

Затем я предложу две гипотезы, которые помогают понять, каким образом одни и те же культурные ценности порождают столь разные последствия. Первая заключается в том, что, действуя в непохожих обстоятельствах, они могут производить (и, как правило, производят) различный эффект. Иначе говоря, внутреннее содержание азиатских ценностей может оставаться неизменным, но внешние условия меняются, и потому прежнее позитивное впоследствии становится негативным.

Вторая гипотеза предполагает, что культурные ценности всегда выступают как некая совокупность; в разное время они комбинируются по-разному и порождают непохожие результаты. Этот замысловатый аргумент выдвигается во избежание критических выпадов, согласно которым с помощью выхваченных из контекста культурных особенностей всегда можно «объяснить» все что угодно. Между тем убедительное объяснение требует как тщательного подбора факторов культуры, так и выявления прочных связей между причиной и следствием.

Азиатское «экономическое чудо»: никаких выдумок, только факты

Большую часть риторики, оформившейся в ходе обсуждения азиатских ценностей, можно списать на триумфальные настроения, расцветом которых сопровождался взлет Азии. Ее жители очень хотели быть услышанными, несмотря на весь тот шум, который ознаменовал победу Запада в «холодной войне». Хотя, разумеется, у азиатов были серьезные основания претендовать на самобытность: главными среди них выступали появление «четырёх маленьких драконов» и становление в качестве новой сверхдержавы Китая, изо всех сил старавшихся превзойти японскую модель регулируемого государством капитализма. Сочетание экономического подъема и авторитарных методов управления явно указывало на то, что в успехах азиатских государств есть нечто заслуживающее внимания. Понятие азиатских ценностей быстро стали применять как для объяснения экономических достижений, так и для оправдания авторитаризма.

Дискуссия об азиатских ценностях еще более осложнилась тем обстоятельством, что в 1970-е годы мнение о расцвете экономики Азии и закате экономики Европы и Америки разделяли не только азиатские, но и западные теоретики. Таким образом, мы должны учитывать доставшееся нам в наследство от того времени стремление преувеличивать азиатские достижения.

Прежде всего, в определенных кругах восторжествовала довольно странная тенденция воспринимать Японию, выступавшую тогда пионером «экономического чуда», как страну «третьего мира», экономика которой едва ли ни за ночь стала второй по величине. В действительности же индустриализация Японии началась в период «реставрации Мэйдзи», то есть в последней трети XIX века. Соединенные Штаты приступили к индустриализации примерно в то же время. К началу первой мировой войны Япония уже была серьезной промышленной державой, способной использовать свои в европейской экономике для завоевания потребительских рынков сначала в Азии и Африке, а затем в Европе и Америке.

В 1920-е годы Япония имела третий в мире военно-морской флот и равный ему по масштабам торговый. В конце

1930-х годов ее экономика была третьей или четвертой в мире; конкретное место зависело от того, включались ли в расчеты ее капиталовложения в Корею, Манчжурию и на Тайване. Ее довоенная автомобильная промышленность ничуть не отставала от европейской; кроме того, страна производила весьма совершенный военный самолет марки «Zero». Люди, заметившие появление сильной Японии только в 1960-е годы, забыли, видимо, о той угрозе, которую японцы представляли во время боев на Тихом океане.

Степень отсталости других районов Азии также преувеличивалась. Разумеется, на основании того надменного письма, которое китайский император Цяньлун в свое время направил Георгу III («мы никогда не ценили ваши никчемные безделицы и не испытывали ни малейшей нужды в ваших товарах»), властителя Поднебесной легко изобразить невежественным фиглярком. Но не стоит, однако, забывать, что в годы его правления китайская экономика на самом деле превосходила экономику Великобритании. Пока промышленная революция не преобразовала мир, основой экономики оставалось сельское хозяйство, и по этой причине огромное сельское население Азии производило непропорционально большую часть мировой экономической продукции. В конце XVIII века на долю Азии приходилось 37 процентов мирового производства, а в 1990-е годы, несмотря на все разговоры об «экономическом чуде», эта цифра поднялась лишь до 31 процента. До того, как разразился экономический кризис, было принято считать, что Азия вернется на прежние позиции не раньше 2010 года.

Что больше всего поражало людей в последние десятилетия, так это, разумеется, темпы роста азиатской экономики. Ежегодные 10 процентов Азии в сравнении с 3 процентами Запада не могли не вызывать уважения. Но сторонние наблюдатели обращали внимание лишь на проценты, а не на прирост экономики в абсолютном выражении. На фоне всеобщего восхищения «десятью годами 10-процентного роста» китайской экономики остался незамеченным тот факт, что в этом промежутке не было ни единого года, когда китайская экономика превзошла бы американскую по абсолютному приросту. Иными словами, даже в то выдающееся десятилетие Китай не нагонял своего главного конкурента, но, наоборот, все больше отставал от него. Бесспорной арифметической истиной остается то, что 10 процентов от экономики об-

щим объемом в 600 миллиардов долларов составляют гораздо меньше, нежели 2,5 процента от экономики в 7 триллионов. Это – 60 миллиардов в сопоставлении с 187 миллиардами. Мораль понятна: увлечение процентными показателями роста без учета его базовых параметров может создать превратное впечатление.

Я говорю об этом не для того, чтобы умалить достижения Азии; мне хочется лишь предостеречь от тенденции оценивать «экономическое чудо» в магических терминах. Бесспорно, жизненные стандарты населения региона от столь высоких темпов экономического развития только выиграли. Для китайцев, например, скачок со 100 долларов на душу населения в 1985 году до 360 долларов в 1998 означает, что сейчас на среднее домовладение приходится более одного цветного телевизора, а холодильники имеют 73 процента семей вместо прежних 7 процентов³. Это весьма существенное изменение жизненного уровня, и граждане Китая имеют все основания надеяться, что жизнь их детей будет еще лучше.

О чем на самом деле говорил Макс Вебер

Немного прояснив факты, можно обратиться к теоретическим размышлениям о взаимоотношении культурных ценностей и экономического развития в Азии. В качестве предисловия, тем не менее, я намерен предложить краткое резюме взглядов Макса Вебера по данному вопросу. Вебер, безусловно, остается непревзойденным специалистом в области культурных истоков капитализма. Как известно, эти истоки были обнаружены им в протестантской этике, которая в результате неизбежной популяризации свелась, к сожалению, к своеобразной версии клятвы бойскаута, к банальному перечислению добродетелей типа трудолюбия, преданности, честности, бережливости, образованности. Сам же Вебер полагал, что дело обстоит гораздо сложнее. В частности, его заинтриговали следующие два парадокса.

Первый заключался в том историческом факте, что монахи, посвящавшие себя служению потустороннему миру и живущие в своих монастырях абсолютно аскетической жизнью, могли при этом создавать необычайно эффективные структуры для извлечения прибыли. Второй парадокс состо-

ял в том, что важнейшими проводниками капитализма оказались кальвинисты, верившие в предопределение, а не те христиане, которые верили в загробную жизнь и грядущее воздаяние за добрые дела. Вебер полагал, что «бухгалтерский подход» к воздаянию и наказанию обеспечивает слишком легкое спасение, тогда как в случае с предопределением всегда наличествовало глубокое чувство уязвимости, заставлявшее людей хвататься за малейший знак собственной «избранности». Ключевым фактором здесь была психическая обеспокоенность.

Тщательно анализируя китайскую культуру и сопоставляя конфуцианство с пуританством, Вебер подчеркивает то, насколько значимым для конфуцианского «благородного мужа» было «приспособление к внешнему и мирскому»⁴. Конфуцианская культура просто идеализировала гармонию, не предполагавшую какого бы то ни было внутреннего напряжения или ощущения тревоги; она, говорит Вебер, не знала никаких проблем с «нервами» в том виде, в каком они мучили европейцев и занимали Фрейда.

Вебер весьма детально описывает китайский характер, его гибкость и приспособляемость, безграничное терпение, контролируемую учтивость, нечувствительность к монотонности и однообразию, способность к непрерывному и тяжелому труду. Но эти качества, настаивал Вебер, не могли спонтанно породить капитализм. Вместе с тем он проницательно подмечал, что все перечисленное очень способствовало усвоению капиталистической практики. По его словам, «китайцы, вероятно, весьма предрасположены к усвоению капитализма; не исключено, что в этом деле они более способны, нежели японцы»⁵.

Таким образом, разговоры о том, будто нынешние экономические успехи конфуцианских стран опровергают Вебера, обусловлены лишь неверным прочтением его работ. Вебер предвидел, что со временем Китай сумеет усвоить капиталистические методы хозяйствования. Фактически, он во многом разделял то восприятие Китая, которое было присуще Просвещению. Вместе с тем бесспорным историческим фактом остается и то, что Азия достигла процветания исключительно через приобщение к мировой экономической системе. Здешний капитализм не был итогом внутреннего, автономного развития.

Парадоксальные отношения между конфуцианскими ценностями и экономическим поведением

Рассматривая ассимиляцию капитализма конфуцианской культурой, мы сталкиваемся с парадоксами, подобными вышеупомянутым парадоксам Макса Вебера. Например, конфуцианство формально размещало торговцев в самом низу социальной лестницы; они считались даже ниже крестьян. Однако принужденные всю жизнь мириться с этим позорным статусом, китайские торговцы не имели иного выбора, кроме как успешно наживать деньги. Конечно, они могли дать своим детям образование, позволяющее пройти императорский экзамен и сделаться чиновником-мандаринном, но такой вариант лишь ограничивал успешный бизнес одним поколением. В остальных случаях им не оставалось ничего кроме преуспевания в навыках, презираемых конфуцианскими книжниками. Их маргинальное положение в собственном обществе очень напоминало ситуацию с евреями в феодальной Европе.

Второй парадокс, особенно неприятный для американцев, выросших на рассказах Горацио Элджера, в которых усердная работа превозносилась как единственно надежная дорожка «из грязи в князи», заключается в том, что конфуцианство всегда презирало тяжелый труд и все разновидности физических усилий, идеализируя при этом удовольствие и безделье. Конфуцианский «благородный муж» отращивал длинные ногти, доказывающие его непричастность к физическому труду. Даосизм, безусловно, усилил это положение, подняв на высочайший философский уровень принцип «недеяния» (*у-вэй*), предполагавший достижение цели при минимальных энергетических затратах. В китайской военной мысли, например, идеальными считались победы, достигнутые не собственным натиском, но принуждением противника к пустому растрачиванию сил. Насколько я знаю, никакая иная культура не может сравниться с китайской в превознесении беззаботности и высмеивании тяжелого физического труда. Для китайцев история Сизифа – не трагедия, а забавная шутка. Безусловно, с их точки зрения работа никогда не была самоцелью; потребность в ней диктовалась сугубо необходимостью выживания.

Не уважая трудолюбие, китайцы подчеркивают значение «удачи», «счастливого случая», вероятность которого повышается посредством правильных ритуальных действий.

Убеждение в том, что большая часть человеческой жизни предопределена воздействующими на людей внешними силами, было закреплено даосизмом с его понятием *дао*, «пути», обозначавшим естественные силы природы и истории. Следуя естественности, некоторые люди более искусны, чем все остальные, и за это они вознаграждаются большим везением. Другие безрассудно противятся течению событий и в результате остаются в проигрыше. Тем не менее, подобная вера в судьбу отнюдь не означала фатализма; если дела обстоят неважно, всегда надо верить в то, что в любой момент они могут измениться к лучшему.

Постоянное упование на удачу способствует прагматичному подходу к жизни, не оставляющему места для самопознания и самосозерцания. Люди должны с готовностью использовать малейшие возможности, повышающие их шансы на удачу. Приписывание первостепенной важности внешним обстоятельствам формирует особую чувствительность к объективным факторам. Принятие любых решений сфокусировано на тщательном взвешивании ситуации и использовании любых преимуществ.

Иначе говоря, то, что на первый взгляд кажется бездумной верой в слепой случай, парадоксальным образом укрепляет человека в трезвом и прагматичном восприятии объективной действительности. Такая ориентация сделала китайцев весьма восприимчивыми к характеру и структуре рынков. Рынок для них – не теоретическая абстракция, а реальность, полная жизни и динамизма.

Готовность мыслить в терминах, обеспечивающих концептуализацию рыночных отношений, объясняет ключевое различие между китайским и западным капитализмом. Капитализм Запада подталкивается технологиями – создайте мышеловку лучше, чем у других, и клиенты сами придут к вашему порогу. Но движущей силой китайского капитализма всегда было стремление выяснить, кто и в чем нуждается, то есть определить, каковы потребности рынка. Западные фирмы пытаются усовершенствовать свои изделия, усилить организационную структуру, добиться признания марки. Китайские предприниматели, напротив, стремятся к диверсификации; им не нужна репутация производителя одного-единственного товара, поскольку они всегда должны быть готовы сменить приоритеты в соответствии с запросами рынка. Американцы видят, что их страну буквально заполонили товары из Тайва-

ня и Китая, но они совсем не знают названий компаний, производящих эти товары.

Несмотря на презрительное отношение к физическим усилиям и тяжелому труду, конфуцианство во все времена придавало колоссальное значение личному самосовершенствованию и, следовательно, воспитывало культурную ориентацию на достижения. Понятие «потребности в достижениях», предложенное Дэвидом Макклелландом, обозначает важную для китайцев культурную ценность. Макклелланд показал, что страны, добившиеся успехов в экономическом развитии, отличаются также наличием потребности в достижениях, фиксируемой, среди прочего, детскими учебниками. Любая попытка оценить потребность в достижениях среди китайского народа подтверждает догадки, выносимые нами из знакомства с китайской культурой: китайцы ценят подобные усилия исключительно высоко. Китайских детей учат тому, насколько важно добиваться успеха и насколько стыдно не оправдывать родительские ожидания.

В то же самое время, и вновь весьма парадоксальным образом, китайская культура постоянно подчеркивает благотворность подчинения и зависимости, то есть поощряет ту психологическую ориентацию, которая идет вразрез с проповедуемым Горацио Элджером идеалом самоуверенного индивида. Это странное сочетание потребности в достижениях и подчинении занимало центральное место в практике социализации традиционного Китая. Здесь детям с пеленок внушали, что дисциплинированное следование указаниям старших – лучший путь к безопасности, а желание отличиться от других несет в себе угрозу. Результатом такой педагогической практики стало положительное восприятие зависимости.

Комбинация подчинения и стремления к достижениям предопределяла глубинную цель процесса социализации в традиционном Китае: потребность в свершениях следует реализовать, смиренно исполняя свою семейную роль и оставаясь зависимым человеком. В данном отношении нормы китайской и японской семьи существенно отличаются друг от друга. В Китае успехи вознаграждались внутри семьи, а конфуцианский долг перед старшими считался пожизненной обязанностью. Иначе говоря, традиция ориентировала китайца не за пределы семьи, а внутрь ее, что влекло за собой инстинктивное недоверие к людям, не входящим в семейный круг⁶. В Японии, напротив, степень успеха (в семьях как са-

мураев, так и торговцев) определялась в состязании с внешними партиями и силами. Более того, младший брат мог открывать собственное дело, и если он преуспевал, то становился *госензо* – главой новой фамильной линии⁷.

Равновесие между тягой к достижениям и почтением к старшим тесно связано с механизмами доверия и динамикой личностных отношений, которые обеспечивают стабильность социальных связей. В китайской культуре семейные узы распространяются на весь родовой клан; кроме того, они лежат в основе довольно широких связей, называемых «*гуанси*» и основанных на общности персональной идентичности. С экономической точки зрения китайский опыт *гуанси* важен потому, что он предполагает взаимный обмен обязательствами даже между теми людьми, которые лично незнакомы друг с другом. Достаточно того, что они были одноклассниками или учились в одной школе, родились в одном городе или одной провинции, служили в одном подразделении или имели еще что-либо общее. Иначе говоря, в основе связей *гуанси* лежат вполне объективные обстоятельства, что заметно отличает их от субъективных симпатий людей по отношению друг к другу.

Японский аналог таких связей называется «*канкей*», но они более субъективны и основаны на глубоком чувстве личной привязанности и долга – на важности «*он*» и «*гири*». Сторонний наблюдатель может заметить, что два китайца, находящиеся в контакте, связаны узами *гуанси*, тогда как отношения между японцами больше зависят от личного опыта.

Культурные факторы в экономическом поведении

Как уже отмечалось, центральная гипотеза этой главы заключается в том, что одни и те же ценности в несходных обстоятельствах могут производить различный эффект. Опора на социальные связи *гуанси*, расчет долгосрочных перспектив, стремление не столько к прибыли, сколько к завоеванию прочного места на рынке, отсрочка вознаграждения, активное накопление ради будущего – все эти качества влекут за собой различные последствия в зависимости от состояния экономики и уровня ее развития.

Ограничение доверия рамками семьи и связями *гуанси* означает, что раньше, когда политическая ситуация была неста-

бильной, предприимчивость китайцев реализовалась в основном в семейном предпринимательстве. Не доверяя людям со стороны, семейные фирмы ограничивали свою экспансию филиалами, возглавляемыми сыновьями⁸. Однако по мере того, как политическая ситуация в Восточной и Юго-Восточной Азии становилась более устойчивой, предпринимательские контакты выходили за пределы семьи и расширялись по линиям *гуанси*. В частности, банковские операции в регионе традиционно были предельно персонифицированными и производились на основе личных связей. Унгер делится любопытным наблюдением: по его мнению, опыт выстраивания личностных «сетей» снабжал китайцев, живущих за пределами континентального Китая, особой разновидностью «социального капитала». Причем в данном случае речь шла не о фундаменте демократии, как у Роберта Патнэма, но о своеобразном социальном субстрате экономического развития. Занимаясь исследованием Таиланда, Унгер показывает, как китайцы, полагаясь на свои связи, стимулировали приток капитала, обеспечивший этой стране собственное «экономическое чудо»⁹.

Система *гуанси* позволяет также объяснить поразительно быстрое наращивание зарубежных китайских капиталовложений на территории «исторической родины». После того, как Дэн Сяопин открыл страну внешнему миру, жители Гонконга, Тайваня и китайских общин Юго-Восточной Азии стали возвращаться в города и деревни своих предков, где их тепло принимали и предлагали вкладывать деньги в развитие местной экономики. Граждане Гонконга приезжали в провинцию Гуандун, Тайваня – в Фуцзянь, кто-то еще – в Шанхай; повсюду, опираясь на поддержку местного политического руководства, они основывали совместные предприятия, которые производили экспортную продукцию. Результатом стала широкая экспансия городского и сельского предпринимательства. Сделки в основном осуществлялись не на правовой, а на сугубо приватной основе. При этом зарубежных китайцев обеспечивали всевозможными льготами и привилегиями, начиная от долгосрочного освобождения от налогов и заканчивая крайне низким потолком заработной платы для нанимаемых ими рабочих.

Таким образом, в тот период традиция неформальных взаимосвязей обеспечивала Китаю гораздо более интенсивное развитие экономики, нежели то, которое достигалось на основе легальных контрактов. Даже иностранные банкиры под-

давались очарованию «азиатских ценностей»: порой они были готовы давать займы, руководствуясь одним только расположением китайских чиновников. Разумеется, недостаток гласности и слабость правовой базы зачастую поощряли панибратство и коррупцию. Кроме того, отсутствие юридических формальностей при совершении сделок, играющее благоую роль в развитой капиталистической системе, затрудняло процедуру банкротства в трудных ситуациях.

В Японии аналогичные традиции породили тесное сращивание бизнеса, административного аппарата и политического класса, получившее название «*Japan Inc.*» – «корпорация Япония». Система неформальных обязательств и личностных связей работала таким образом, что огромные деньги нередко вкладывались без всяких на то оснований, под «честное слово». Одно время даже считали, что пока государственное вмешательство поддерживает цены на «должном уровне», заботиться о бюрократических строгостях или о коррупции вовсе не следует. Но затем страну постиг шок: японская элита оказалась не столь совершенной, как прежде считалось. Практика слишком тесного взаимодействия правительства и бизнеса привела к тому, что когда государству пришлось более серьезно заниматься регулированием финансовых институтов, оно оказалось не способно справиться с бывшими партнерами.

Широкое распространение неформальных связей поддерживало также убеждение в том, что стремление к скорейшему извлечению прибыли не должно доминировать в деятельности предпринимателя. Более предпочтителен перспективный взгляд, подразумевающий захват максимальной доли рынка. Ценность такого долгосрочного подхода подкреплялась также и тем, что в азиатской культуре отсроченное воздаяние считалось благом, а готовность пострадать в ожидании лучших времен всегда приветствовалась. В периоды экономического роста данный взгляд приносил немалую пользу, а успехи Японии заставили многих европейцев поверить в то, что у японцев есть какая-то изощренная стратегия добывания богатства. Соответственно, многие азиатские страны пытались подражать Японии в ориентации на захват рынков и также не интересовались краткосрочной прибылью.

Но в другие периоды описанная тактика оказывалась пагубной, ибо долги накапливались, а намерение «проглотить» как можно больше не всегда было по силам. Недостаток открыто-

сти и несовершенство правового регулирования в предоставлении банковских кредитов обусловили широкое распространение займов, основанных на завышенных ожиданиях. Выяснилось, что такой подход не позволяет эффективно контролировать рациональность размещения полученных средств. Во многих отраслях перепроизводство становилось нормальным явлением. Довольно странным кажется то, что мир не разглядел признаки приближающегося кризиса еще в 1995 году, когда ведущая корейская корпорация с большой помпой объявила о своем намерении инвестировать 2,5 миллиарда долларов в новый сталелитейный комплекс, причем это делалось, несмотря на явный избыток стали на мировых рынках.

Западная практика составления ежеквартального баланса прибылей и убытков снабжает менеджеров и инвесторов критической информацией о том, удачно ли размещен капитал, позволяя тем самым направлять «невидимую руку рынка». Важнейшие азиатские ценности – стремление овладеть максимальными объемами рынка, сосредоточение исключительно на долгосрочной перспективе и представление о том, что воздаяния надо ждать, – в сочетании друг с другом могут формировать экономически эффективное поведение. Но такое наблюдается лишь на первоначальных стадиях экономического развития; в «перегретых» и «разбухших» экономических системах та же комбинация, напротив, создает серьезные проблемы.

Между тем, практически во всех странах Восточной Азии рынки недвижимости неестественно раздуты. Говорят, в Японии цены на землю достигли настолько головокружительных высот, что участок, на котором расположен императорский дворец, стоит дороже всей Калифорнии. И в такие разговоры верят не только несведущие люди; серьезные японские банкиры также придерживаются подобных оценок. В окрестностях Шанхая строительные краны на каждом шагу возводят многоквартирные небоскребы. Но здания, построенные в 1997 году, заселены лишь на 15 процентов, а более поздние – и того меньше. Тем не менее этажи продолжают расти – инвесторы смотрят исключительно в отдаленное будущее и стойко переносят тяготы «отложенного воздаяния».

Другим ярким примером двойственного характера культурных ценностей является склонность жителей региона делать накопления. В частности, в Китае норма накоплений весьма высока – в последние годы она достигала 30-ти про-

центров, обеспечивая финансирование экономического роста на ранних этапах реформ. Государственные банки приветствовали вклады населения, приток которых нарастал по мере роста благосостояния, поскольку с помощью этих средств финансировались государственные предприятия. Но сегодня государственные индустриальные гиганты едва сводят концы с концами, а государственные банки утратили последние надежды вернуть назад свои «займы». Что поддерживает систему на плаву, так это неослабевающая тяга китайцев откладывать «на черный день». Банкам все труднее принимать новые и новые деньги граждан. Вместе с тем, поскольку больше нести трудовые накопления некуда, государственные банки будут продолжать делать это. Следовательно, провалившаяся система будет «работать» по-прежнему.

Та же самая предрасположенность населения к накоплениям обеспечила послевоенный подъем Японии, но то, что раньше казалось благом, теперь мешает этой стране покончить с затянувшимся спадом. Японским чиновникам никак не удается переломить ситуацию, поскольку японцы с присущим им крестьянским менталитетом уверены, что раз наступили трудные времена, следует потреблять меньше и откладывать больше. Даже когда фискальная и денежная политика оставляет на руках у населения все больше средств, оно отказывается их тратить.

О правильном использовании контекста в культурном анализе

Хотя поднимаемая тема слишком сложна для одной главы, из всего изложенного ясно, что взлеты и падения экономики Азии поставили защитников азиатских ценностей в нелегкое положение. Впрочем, такое развитие событий не отразилось на более изощренных трактовках взаимоотношений культуры и экономического роста. Проблемы возникают лишь там, где итоги экономического развития пытаются напрямую связывать с обобщенными культурными характеристиками, не вписывая их в ситуационный контекст и не принимая во внимание сторонние факторы. Стремление составить универсальный список ценностей, мешающих или, напротив, способствующих экономическому росту, выглядит ненаучно. То, что выступает благом в одних обстоятельствах, оказывается злом в других.

Более того, нынешний уровень наших познаний оставляет много неясностей в вопросах, касающихся экономического развития. Наши теории не дают нам однозначной трактовки причинности, позволяющей приписывать то или иное значение культурным переменным. Оставляя в стороне общие рассуждения о географии, климате, ресурсах, управлении, мы должны признать, что категория экономического поведения настолько широка, что не позволяет выносить никаких строгих суждений, касающихся оценки конкретных культурных ценностей. Есть поступки, которые обусловлены индивидуальными особенностями человека – таковы проявления инициативности, необходимой для осуществления предпринимательской деятельности. Другие поступки диктуются обществом, его характером и структурой. Оценивая роль культурных переменных, нам не нужно строить иллюзий. Мы знаем, что они важны, но насколько важны в то или иное время – судить трудно. Иными словами, здесь мы оперируем лишь самыми приблизительными оценками, а не однозначными причинно-следственными связями¹⁰.

Если же соединить все ниточки, то выяснится, что приверженцы азиатских ценностей весьма преувеличивают возможности экономики Азии и беспомощность Запада. Тем не менее, бесспорно, что модернизация Азии продолжается, и в ходе ее осуществления рождаются довольно примечательные формы и практики. Это не должно нас удивлять, поскольку Запад, в отличие от Восточной Азии, будучи лидером модернизации, не обладает гомогенной культурой – ведущим западным обществам присущи серьезные различия. Несходство культур сохранится и впредь, поэтому бесполезно рассуждать о том, что есть культуры высшего и низшего порядка. Сила и слабость культур проявляются в разных сферах и в отношении различных практик. Экономическое развитие – не одномоментный процесс, но длительное историческое действие, по ходу которого каждая страна переживает собственные взлеты и падения. Организационные формы, которые были эффективны при одном состоянии технологии, оказываются непригодными в иных технологических условиях.

Сказанное, впрочем, не отменяет того факта, что некоторые из экономических систем Восточной Азии «выздоровливают» гораздо быстрее, чем ожидалось, и эта позитивная динамика, вне всякого сомнения, объясняется теми же культурными факторами, которые обеспечивали быстрый рост Азии в минувшее десятилетие.

Примечания

¹ Нет нужды говорить о том, что причины азиатского кризиса весьма многочисленны; среди них, в частности, ошибки МВФ и Министерства финансов США, а также действия западных инвесторов. Вместе с тем, руководствуясь целями своего повествования, я буду принимать во внимание только культурные факторы.

² См.: “Surges of Depression”, *Far Eastern Economic Review*, 31 December 1998, p. 22.

³ *Economist*, 2 January 1999, p. 56.

⁴ Max Weber, *The Religion of China: Confucianism and Taoism* (Glencoe: Free Press, 1951), p. 235.

⁵ *Ibid.*, p. 248. Курсив мой – Л.П. Не соглашаясь с Вебером, Роберт Белла показывает, что у японцев тоже имелись культурные традиции, сопоставимые с протестантской этикой. См.: Robert Bellah, *Tokugawa Religion: The Values of Pre-Industrial Japan* (Glencoe, ILL.: Free Press, 1957).

⁶ Фрэнсис Фукуяма полагает, что ключевую роль в экономической отсталости Китая сыграл именно недостаток доверия за пределами семейного круга; в Японии, напротив, дело обстоит иначе: японцев с самого детства обучали иметь дело с «чужаками». См.: Fukuyama, *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity* (New York: Free Press, 1995).

⁷ Сравнительный анализ влияния семьи на развитие стран Восточной Азии см. в работе: Lucian W. Pye. *Asian Power and Politics: The Cultural Dimensions of Authority* (Cambridge: Harvard University Press, 1985), chap. 3.

⁸ Плюсы и минусы семейных фирм не ограничиваются культурной практикой Китая; их можно проиллюстрировать на примере семьи Ротшильдов, где каждый из пяти братьев действовал на собственной территории – в Лондоне, Париже, Франкфурте, Вене, Неаполе. См.: Niall Ferguson. *The World's Banker* (London: Weidenfeld and Nicolson, 1998).

⁹ Danny Unger. *Building Social Capital in Thailand* (New York: Cambridge University Press, 1998), chap. 1.

¹⁰ Всесторонний анализ взаимоотношений культуры и экономического развития см. в сборнике: Peter Berger and Hsian-Huang Michael Hsiao, eds. *In Search of an East Asian Model* (New Brunswick, N.J.: Transaction, 1988).

Ту Вэймин

Множественность модернизаций и последствия этого явления для Восточной Азии

Понятие модернизации отражает определенный исторический феномен и в то же время представляет собой мыслительную конструкцию. Идея множественности модернизаций базируется на трех взаимосвязанных предпосылках: постоянном присутствии традиции, которая активно влияет на процесс обновления, использовании незападного наследия в саморефлексии современного Запада, глобальном значении локального (местного) знания.

Занимаясь состоянием экономической культуры и морального образования в Японии и четырех «мини-драконах» (на Тайване, в Южной Корее, Гонконге и Сингапуре), специалисты изучают влияние конфуцианской традиции на восточноазиатскую модернизацию с самых разных точек зрения, причем преобладают межкультурные и междисциплинарные исследования. Ни один географический регион не похож на другие, а любой узко дисциплинарный подход (философский, религиозный, исторический, социологический, политический или антропологический) чрезвычайно сложен; взаимодействие же двух упомянутых плоскостей анализа способно еще более запутать исследователя. Вместе с тем даже поверхностная дискуссия на данную тему обнаруживает, что конфуцианские установки элит и настроения народа, воспитанного на конфуцианских ценностях, исключительно важны для понимания политэкономии и морального состояния индустриальной Восточной Азии¹.

Модернизация

Исторически термин «модернизация» использовался для обозначения универсального характера обновленческого процесса в качестве более благозвучного синонима «вестернизации». Хотя родиной модернизации была Западная Евро-

па, данный процесс радикально преобразовал весь мир, и потому интересующее нас понятие лишено географической привязки. Сегодня под «модернизацией» понимают глобальную тенденцию, охватывающую планету в целом.

Для академического дискурса понятие модернизации является относительно новым. Впервые оно было сформулировано в 1950-е годы американскими социологами (прежде всего Толкоттом Парсонсом), которые полагали, что силы индустриализации и урбанизации, пробудившиеся в развитых обществах, постепенно покорят весь мир. И хотя с глобалистской точки зрения упомянутые силы можно считать проявлением «вестернизации» или «американизации», наиболее точным и научно нейтральным термином для их обозначения должно стать понятие модернизации.

Интересно отметить, что соответствующее китайское понятие – *xiandaihua* – формировалось в 1930-е годы в ходе общественных дебатов, спровоцированных серией статей по проблемам развития страны, опубликованных во влиятельной газете «Шеньбао». Немалую роль в этом процессе сыграли японские влияния. В трех циклах обсуждения (какая из альтернатив – «сельское хозяйство или промышленность», «капитализм или социализм», «восточная культура или западное образование» – должна обеспечить успешную конкуренцию Китая с империалистическими державами) был наработан исключительно богатый материал². Современные исследования китайского опыта помогут прояснить вопрос о применимости понятия модернизации в незападных обществах.

Вместе с тем заявления о том, что восточноазиатская модернизация играет важную роль в самопознании современного Запада, базируются на следующей предпосылке: если процесс обновления способен принимать культурные формы, отличные от европейских и североамериканских, значит, ни «вестернизация», ни «американизация» не исчерпывают содержания этого феномена. Более того, сложившиеся в Восточной Азии разновидности модернизации вполне могут помочь исследователям выработать более передовое и сложное восприятие современного Запада в качестве комплекса широких возможностей, а не монолитной сущности, для которой характерен лишь один вариант развития.

Если рассматривать модернизацию в многомерной цивилизационной перспективе, то утверждение о том, что путь,

пройденный современным Западом, должен быть повторен остальным человечеством, вызывает сомнения. Действительно, при ближайшем рассмотрении Запад сам демонстрирует довольно конфликтные и противоречивые устремления, опровергающие всякие разговоры об органичности его развития. Разница между европейским и американским подходами к модернизации является наилучшим доказательством неоднородности современного Запада. Три иллюстрации западного обновления – Великобритания, Франция и Германия – настолько непохожи друг на друга в ключевых чертах модернизационного процесса, что их индивидуальный опыт практически не поддается универсальному применению. Это, впрочем, не отменяет того впечатления, что буквально все разновидности местного знания, из которых делаются общезначимые выводы, являются западными по своим истокам.

Мы находимся в довольно сложном положении: нам предстоит преодолеть три преобладающие, но устаревшие дихотомии: «традиционное – современное», «западное – незападное», «локальное – глобальное». Усилия в данном направлении будут иметь далеко идущие последствия для более глубокого понимания динамического взаимодействия между глобализацией и локализацией. Для подобного рода анализа пример Восточной Азии особенно важен. В настоящей статье я намереваюсь сосредоточиться на конфуцианском гуманизме как на базовой ценности, поддерживающей восточноазиатскую экономику. Начать же следует с небольшого исторического очерка.

Независимо от того, удалось ли гегелевской философии, усматривавшей в конфуцианстве и прочих духовных течениях Востока упадок мирового Разума, полностью развенчать их, в китайской культуре, которая опиралась на весьма близкое Гегелю понимание исторической необходимости, конфуцианскую этику всегда было принято считать «феодалной». Парадокс ситуации в том, что весь просвещенческий проект, запечатленный в знаменитом вопросе Канта «что есть Просвещение?», на самом деле подтверждал следующее: культурная традиция за пределами Запада, и прежде всего, в конфуцианском Китае, сумела создать упорядоченную общественную систему вне опыта религии Откровения.

Согласно Юргену Хабермасу и другим современным мыслителям, события XIX века, когда динамизм современного Запада втянул остальной мир в бесконечный марш к материаль-

ному процветанию, отнюдь не были порождением Просвещения в классическом его понимании. Напротив, первоначальная версия просвещенческого рационализма была полностью отброшена освобожденным Прометеем, символизировавшим неумное стремление к полному освобождению от прошлого и покорению природы. Желание избавиться от оков авторитета и догмы можно рассматривать в качестве определяющей характеристики просвещенческой мысли; агрессивное отношение к природе также стало составной частью ментальности Просвещения. Для остального мира современный Запад, преобразованный просвещенческой мыслью, ассоциируется с завоеванием, гегемонией и порабощением, а также социальным процветанием.

Гегель, Маркс и Вебер были единодушны в том, что Запад, несмотря на все его недостатки, является единственной ареной прогресса, у которой должен учиться остальной мир. Раскрытие мирового Разума, историческая необходимость, «железная клетка» современности – то была типично европейская проблематика. Конфуцианская Восточная Азия, исламский Ближний Восток, индуистская Индия и буддистская Юго-Восточная Азия выступали здесь в качестве получающей и усваивающей стороны. Со временем, казалось многим, модернизация сделает культурное разнообразие «неудобным», а то и вовсе бессмысленным. Предположение о том, что конфуцианство или какая-либо другая незападная духовная традиция способна влиять на модернизационные процессы, представлялось невероятным. Переход от традиционного общества к современному виделся необратимым и неизбежным.

В глобальном же контексте выяснилось, что те тезисы и установки, которые лучшим умам современного Запада казались самоочевидными, сегодня предстают неубедительными. В остальном мире столь ожидаемый переход от традиции к современности так и не состоялся; не завершился он и в Западной Европе и Северной Америке. По всему миру традиция продолжает оказывать активное влияние на модернизационные процессы и, соответственно, сама модернизация нередко принимает культурные формы, коренящиеся в традиции. Присущее XVIII столетию признание той важной роли, которую в самопознании европейской культуры играют иные культуры, в нынешнем глобальном мире выглядит более актуальным, нежели полное игнорирование любых неза-

падных альтернатив, демонстрируемое XIX и XX веками. В нынешнем столетии открытость XVIII века, противопоставляемая замкнутости последующих веков, может создать более прочную основу для диалога цивилизаций.

Текущая дискуссия между сторонниками «конца истории»³ и апологетами «столкновения цивилизаций»⁴ затрагивает лишь самый верхний слой проблематики, которую я хотел бы исследовать. Эйфория, рожденная триумфом капитализма и либеральными надеждами, оказалась недолговечной. Появление «глобальной деревни», этого вымышленного сообщества, символизирует различие, дифференциацию и откровенную дискриминацию. Упования на то, что экономическая глобализация будет содействовать равенству, довольно наивны. В смысле богатства, власти и доступа к информации мир никогда не был более разделенным, чем сегодня. Социальная дезинтеграция на всех уровнях, от семьи до нации, повсеместно беспокоит людей. Даже несмотря на то, что идеалы либеральной демократии вдохновляют сегодня многие страны, надежды на ее «автоматическое» торжество в международной политике следует признать несостоятельными.

Хотя теория «столкновения цивилизаций» исходит из того тезиса, что культурный плюрализм является устойчивой особенностью глобальной сцены, в ее основе лежит вышедшее из моды противопоставление Запада остальному миру. Впрочем, та предпосылка, согласно которой только западная разновидность местного знания имеет общезначимый или даже универсальный характер, вполне состоятельна. Если рассматривать «столкновение цивилизаций» как стратегию, укрепляющую притягательную силу излюбленных западных ценностей, то ее цель, по большому счету, сопоставима с «концом истории», с той, быть может, оговоркой, что начальная стадия этого процесса может не понравиться приверженцам западной либеральной демократии.

Рассуждая более глубоко, ни конец истории, ни столкновение цивилизаций не беспокоят западных интеллектуалов всерьез. Несмотря на всю двойственность просвещенческого проекта, его дальнейшее развитие необходимо и желательно для процветания человечества. Долгожданный и весьма плодотворный взаимообмен между коммуникативной рациональностью Хабермаса и политическим либерализмом Джона Роулза является, наверно, наиболее много-

обещающим знаком такого развития событий. Довольно часто имеют место попытки оспорить подобный образ мыслей (как правило, в них видят симптомы «постмодернизма»), но у меня нет возможности рассмотреть их более подробно. В данной связи достаточно сказать, что экологическое сознание, феминистская чувствительность, религиозный плюрализм и коллективистская этика отводят природе и духовности центральное место в человеческой рефлексии. Неспособность современных «просвещенческих» мыслителей самым серьезным образом воспринять необходимость гармонии с природой заставляет их весьма творчески откликаться на постмодернистскую критику. Подоплекой дискуссии выступает проблема сообщества. Мы отчаянно нуждаемся в глобальном взгляде на нынешнюю человеческую ситуацию, который научил бы нас мыслить в терминах вселенного целого.

В ряду ценностей, отстаиваемых французской революцией, особо пристального внимания современных политологов удостоилось братство – функциональный эквивалент сообщества. Разумеется, высказываемая со времен Локка озабоченность взаимоотношениями индивида с государством не вмещает в себя все богатство новейшей политической мысли, но нельзя отрицать, что проблемы сообщества, и в особенности семьи, оказались на периферии доминирующего на Западе политического дискурса. Плененность Гегеля идеей «гражданского общества», заполняющего пространство между семьей и государством, было обусловлено динамичным становлением буржуазии, сугубо городским феноменом, в той или иной степени угрожающим всем традиционным обществам. То было, скорее, профетическое прозрение будущего, а не критический анализ ценностной основы сообщества. Переход от *Gemeinschaft* к *Gesellschaft* оказался настолько решительным, что даже Макс Вебер называл «всеобщее братство» устаревшим средневековым мифом, сделавшимся совершенно неактуальным в нашем разочарованном и секуляризованном мире. Действительно, в политическом и этическом смысле для того, чтобы идея братства народов пересилила риторику эгоистического интереса, потребуются немалые усилия.

Возродившийся в последние годы в Северной Америке интерес к общине объясняется, вероятно, усиливающимся ощущением того, что социальная дезинтеграция преврати-

лась в серьезную угрозу благополучию государства; при этом местные проблемы Соединенных Штатов и Канады, озабоченных этническими и лингвистическими противоречиями, типичны для всего индустриализованного (если не сказать постсовременного) «первого мира». Конфликт между глобализационными тенденциями в области торговли, финансов, информации, миграции, с одной стороны, и стремлением к обособленности, коренящимся в этничности, языке, земле, классовом, возрастном, вероисповедном положении, с другой, с трудом поддается разрешению. Жестокие распри, а также вдохновляющие примеры примирения, наблюдаемые по всему миру, побуждают нас к преодолению эпистемологии типа «либо, либо» и к восприятию глобального сообщества во всем многообразии его оттенков и смыслов. Опыт модернизации Восточной Азии, рассматриваемый в конфуцианской перспективе, позволяет культивировать новый способ мышления.

Конфуцианский гуманизм

Возрождение конфуцианского учения в качестве политической идеологии, интеллектуального дискурса, коммерческой этики, свода семейных установлений или выражения социального протеста, которое наблюдается в индустриальной Восточной Азии с 1960-х годов, а в социалистической Восточной Азии – с недавнего времени, началось под влиянием нескольких факторов. Несмотря на присущие этому региону конфликты, коренящиеся в примитивных социальных связях (семейных, лингвистических, культурных), преобладающей ориентацией здесь все же стала интеграция на основе ценностей, существенно отличающихся от просвещенческой ментальности современного Запада.

Азиатские интеллектуалы более столетия внимательно присматривались к западным учениям. Японские самураи-бюрократы, например, методично заимствовали у европейцев, а позже и американцев, приемы науки, технологии, производства, политического управления. Аналогичным образом китайские ученые-чиновники, корейские «лесные интеллектуалы» и вьетнамские мудрецы созидали свои нынешние социумы на основе западных знаний. Приверженность масштабной, а порой и всеобъемлющей вестернизации позволила им перестроить экономику, политику, обще-

ственную систему согласно тем образцам, которые они не понаслышке считали наиболее передовыми.

Эта позитивная идентификация с Западом и активное участие в фундаментальной перестройке собственного мира в соответствии с чужеродными образцами не имеет прецедентов в человеческой истории. Вместе с тем усилия Азии, направленные на сохранение аутентичного духовного наследия, необходимые для массовой абсорбции новых культурных ценностей, потребовали переосмысления полученных на Западе знаний в традиционном духе. Такая творческая адаптация, развернувшаяся после второй мировой войны, помогла азиатским странам стратегически позиционировать себя в формировании нового синтеза.

Конфуцианская традиция, в свое время вытесненная на периферию как «далекое эхо феодального прошлого», подверглась реконфигурации, сохранив при этом аграрную, семейную и патерналистскую специфику. Конфуцианская политическая идеология способствовала государственному строительству в Японии и четырех «мини-драконах». Она влияет также на политические процессы в Китае, Северной Корее и Вьетнаме. По мере того, как демаркационные линии между капиталистической и социалистической Восточной Азией начинают размываться, формирующаяся на их месте единая культура все более раскрывает свою конфуцианскую сущность.

Экономическая культура, семейные ценности и коммерческая этика в Восточной Азии и Китае также формулируются в конфуцианских терминах. Причем видеть в этих феноменах постмодернистские «новоделы» – значит слишком упрощать. Даже если согласиться с тем, что конфуцианские мотивы представляют собой лишь рецидивы «задней мысли», постоянное упоминание применительно к Восточной Азии таких терминов, как «семейный капитализм», «мягкий авторитаризм», «групповой дух» позволяет говорить, помимо прочего, о позитивном потенциале конфуцианской традиции в модернизации интересующего нас региона.

Восточноазиатская программа модернизации, оформившаяся под влиянием конфуцианской традиции, предполагает довольно целостное видение управления и руководства. Оно сводится к следующим пунктам.

- Государственное вмешательство в рыночную экономику не только необходимо, но и желательно. Доктрина, со-

гласно которой власть есть неизбежное зло, а «невидимая рука» рынка способна сама поддерживать общественное равновесие, не соответствует современному опыту, причем ни западному, ни восточному. Власть, чутко относящаяся к общественным нуждам, заботящаяся о благосостоянии людей и ответственная перед народом, исключительно важна для обеспечения спокойствия.

- Хотя закон представляет собой минимальное условие поддержания социальной стабильности, «органической солидарности» можно добиться только с помощью более глубоких социальных установлений. Цивилизованное поведение не достигается с помощью наказания. Следование истинному учению требует добровольного участия. Один лишь закон не способен вызвать чувство стыда, без которого цивилизованное поведение невозможно. Люди приобщаются к высшей истине благодаря общественным ритуалам.
- Семья выступает в роли главного звена, передающего ценности от поколения к поколению. Взаимоотношения внутри семьи, дифференцированные в соответствии с возрастом, полом, авторитетом, статусом, создают богатое естественное окружение, в котором можно приобрести навыки правильного поведения. Принцип взаимности присущ всем разновидностям внутрисемейных отношений. Возраст и пол, две наиболее глубокие разграничительные линии внутри человеческого сообщества, непрерывно преодолеваются в семье благодаря заботе ее членов друг о друге.
- В подобной среде гражданское общество не играет первостепенной роли, поскольку оно находится выше семьи и за рамками государства. Вместе с тем устойчивость его институтов обусловлена динамичным взаимодействием семьи и государства. Взгляд, согласно которому семья есть микрокосмическая модель государства, а само государство – большая семья, имеет важное политическое значение. В частности, из него следует, что государство обязано взять на себя жизненно важную функцию поддержания органической солидарности внутри семьи. Гражданское общество предлагает целый ряд культурных институтов, поддерживающих благотворное сотрудничество между семьей и государством. Упомянутая выше динамика частного и публичного позволяет граждан-

скому обществу вносить собственный вклад в социальное процветание.

- Образование должно стать гражданской религией общества. Главная цель образования – воспитание характера. Работая над созданием всесторонней личности, школа обязана стимулировать не только когнитивные, но и этические навыки. Учебные заведения должны учить аккумуляции «социального капитала» через коммуникацию. Помимо приобретения знаний и навыков, школьнику следует расширять свою культурную компетенцию и приобщаться к духовным ценностям.
- Поскольку самовоспитание является основой порядка в семье, государстве и мире, качество жизни в конкретном обществе зависит от уровня самовоспитания его членов. Социум, который настаивает на самовоспитании как на необходимом условии общественного прогресса, видит в политическом руководстве стремление к добродетели, во взаимопомощи – средство личной самореализации, в семейных ценностях – путь к подлинной человечности, в гражданственности – метод естественного вовлечения людей в дела общества, в образовании – созидание характера.

Конфуцианство и модернизация

Было бы неверно утверждать, что перечисленные социальные идеалы нашли в Восточной Азии свое полное воплощение. На самом деле в регионе довольно часто обнаруживаются поступки и установки, прямо противоположные описанным выше чертам конфуцианской модернизации. В течение десятилетий унижаемые империализмом и колониализмом, многие восточноазиатские страны, по крайней мере, внешне, являют наиболее негативные черты западного модернизма: эксплуатацию, меркантилизм, материализм, стяжательство, эгоизм. И все же по мере того, как первый незападный регион модернизируется, культурные последствия подъема «конфуцианской» Восточной Азии предстают все более значительными.

Современный Запад, выросший на ментальности Просвещения, задает импульс преобразованиям по всему земному шару. Исторические причины, в силу которых обновленчес-

кий процесс начался именно в Западной Европе и Северной Америке, отнюдь не являются структурными компонентами модернизации. Несомненно, такие ценности Просвещения, как инструментальная рациональность, права и свободы человека, верховенство закона, неприкосновенность частной жизни и индивидуализм в наше время приобрели универсальное значение. Но, как показывает пример Восточной Азии, конфуцианские ценности типа сострадания, уравнилельной справедливости, чувства долга, приверженности ритуалам, ориентации на группу сегодня также стали общепризнанными⁵. Подобно тому, как упомянутые выше западные ценности должны быть инкорпорированы в азиатскую модель модернизации, конфуцианские ценности могут оказаться весьма востребованными при корректировке американского образа жизни.

Но если конфуцианская модель обновления опровергает тезис о тождестве модернизации и вестернизации (американизации), то следует ли понимать это так, будто подъем Восточной Азии, наступление предсказанного авгурами «тихоокеанского века», означает замену старой парадигмы новой? На данный вопрос следует ответить отрицательно. Представления о своеобразной конвергенции, в ходе которой Западной Европе и Северной Америке в поиске новых ориентиров придется обращаться к Восточной Азии, кажутся наивными. И хотя идеи Запада (в первую очередь США) о дальнейшем развитии цивилизации явно нуждаются в пересмотре, модернизационный порыв Восточной Азии символизирует скорее плюрализм, нежели становление нового, альтернативного монизма.

Успех региона, которому удалось обновиться, не допустив при этом тотальной вестернизации, означает, что модернизация может принимать различные культурные формы. Следовательно, даже в Юго-Восточной Азии модернизация будет отличаться от западных или восточноазиатских аналогов. Из того факта, что конфуцианская Восточная Азия сегодня служит примером для Таиланда, Малайзии и Индонезии, напрашивается вывод о возможности буддийской, исламской и индуистской моделей модернизации. Нет никаких сомнений в том, что Латинская Америка, Центральная Азия, Африка, обладающие древними культурными традициями, также в состоянии развить собственные альтернативы западному модернизму.

Правда, столь строгое заключение, опирающееся на приверженность плюрализму, вполне может оказаться преждевременным. Указания на то, что такое должно случиться, что здесь мы имеем дело с исторической неизбежностью, не слишком основательны. Не нужно быть большим реалистом, чтобы трезво оценить подобный сценарий. Если «первый мир» настаивает на своем праве оставаться в лидерах, если Восточная Азия все более наращивает обороты, если Китайская Народная Республика всеми силами борется за выполнение программы «четыре модернизации», как будет выглядеть мир через полвека? Чем обернется для нас модернизация Восточной Азии – благом или кошмаром? Об этом сегодня размышляют многие.

Несмотря на недавний финансовый кризис, успехи Восточной Азии, экономика которой является самой динамичной в мире, будут иметь весьма широкие геополитические последствия. Превращение Японии из покорного ученика США в могучего соперника, способного бросить вызов американской экономике, заставляет нас внимательнее присмотреться к данной разновидности местного знания. А политика «реформирования и открытости», проводимая КНР с 1979 года, позволила этой стране стать интенсивно развивающимся гигантом.

Хотя с крушением «берлинской стены» и развалом Советского Союза тоталитарный эксперимент, осуществлявшийся мировым коммунизмом, завершился, социалистическая Восточная Азия (континентальный Китай, Северная Корея и, в силу некоторых культурных факторов, Вьетнам) все еще пребывает в поиске новой идентичности. На фоне действующего на Западе мощного диссидентского движения китайцев, а также международной солидарности с Тибетом, радикальная непохожесть Китая трактуется американской прессой как угроза. Несомненно, что страна, более столетия унижаемая империалистическим Западом, может превратить жажду мести в главный фактор переустройства мирового порядка. Воспоминания о боях на Тихом океане во время второй мировой войны, о корейской и вьетнамской войнах также поддерживают миф о «желтой опасности». А эмиграция богатых китайцев из Юго-Восточной Азии, Тайваня и Гонконга в Северную Америку, Австралию и Новую Зеландию еще более убеждает в наличии китайского заговора, направленного на передел мира.

Подъем «конфуцианской» Восточной Азии – Японии, четырех «мини-драконов», материкового Китая, Вьетнама и, возможно, Северной Кореи – позволяет предположить, что несмотря на преобладание экономических и политических факторов, культурная традиция продолжает оказывать заметное воздействие на процесс модернизации. И хотя импульс модернизации исходит с Запада, ее восточноазиатская модель уже приобрела такие формы, которые настолько отличаются от западноевропейских и североамериканских, что составляют альтернативу западному модернизму. Сказанное, вместе с тем, не означает, что азиатские подходы к модернизации вытесняют западные. Логика, согласно которой азиатские ценности в большей степени, нежели ценности западного Просвещения, соответствуют специфике Азии и, следовательно, нуждам глобального сообщества XXI века, способна ввести в заблуждение. Главной задачей нашей эпохи является глобальный диалог цивилизаций, обеспечивающий мир во всем мире. А предчувствие «столкновения цивилизаций» делает такой диалог неизбежным.

Иначе говоря, центральный парадокс современной эпохи состоит в том, что готовность принять радикальную непохожесть другого является необходимым шагом к познанию себя. Если Запад отнесется к восточноазиатской модернизации с должным вниманием, ему удастся более трезво оценить сильные и слабые стороны собственной модели. Повышенная склонность современного Запада к саморефлексии позволит понять, насколько самые простые социальные связи, на которых строится жизненный опыт миллионов людей, полезен в оценке современности.

Такой поворот станет гигантским шагом в развитии подлинного диалога между Западом и всем остальным миром, без которого невозможно добиться доверия и взаимности в межцивилизационных отношениях. Ведь с точки зрения глобального сообщества дихотомия «Запад – не-Запад» представляется не только бессмысленной, но и вредной. Запад, стремясь к гегемонии, пытался подчинить мир силой; в ответ он был вынужден вобрать в себя чужую рабочую силу, капитал, таланты, религии. Пришло время для диалога цивилизаций – диалога, ведущегося в духе взаимной зависимости.

Примечания

¹ См.: Tu Wei-ming, ed., *Confucian Traditions in East Asian Modernity: Moral Education and Economic Culture in Japan and the Four Mini-Dracoms* (Cambridge: Harvard University Press, 1996).

² Lo Rongqu, ed. *Xihua yu xiandaihua* (Westernization and modernization) (Beijing: Beijing University Press, 1985).

³ Francis Fukuyama. *The End of History and the Last Man* (New York: Free Press, 1992).

⁴ Samuel Huntington. *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order* (New York: Simon and Schuster, 1996).

⁵ О текущей дискуссии по данной проблеме см.: William T. de Bary. *Asian Values and Human Rights: A Confucian Communitarian Perspective* (Cambridge: Harvard University Press, 1998).

V. Преобразуя культуру

Майкл Фэйрбенкс

Преобразуя сознание нации: о ступенях, ведущих к процветанию

Предисловие:
корова как причина отсталости

Действуя по заказу правительства Колумбии и лидеров частного сектора, консалтинговая компания «Монитор» занималась изучением ситуации и выработкой рекомендаций по поводу того, каким образом производители из этой латиноамериканской страны могут расширить экспорт своих кожаных изделий в США. Мы начали с Нью-Йорка, где разыскивали покупателей кожаных сумок со всего света, а затем опросили около двух тысяч людей, продающих сумки по всей территории США. Из совокупности полученных нами данных вытекал вполне однозначный вывод: цены на колумбийские сумки слишком высоки, а их качество весьма низко.

Мы отправились в Колумбию, чтобы спросить у производителей, что снижает качество вырабатываемых ими изделий и заставляет устанавливать непомерные цены. В ответ мы слышали: «*No es nuestra culpa*». Это не наша вина. По их словам, виноваты местные дубильщики, которые поставляют шкуры. Последние, конкурируя с аргентинцами, имеют право на 15-процентную протекционистскую пошлину, установленную правительством Колумбии. Она и делает цену шкур слишком высокой.

После этого мы поехали по сельским районам, встречаясь с самими дубильщиками. Владельцы предприятий, отравлявших все вокруг сильными химикатами, с удовольствием отвечали на наши вопросы. «Это не наша вина, – объясняли они. – Виноваты *mataderos*, забойщики скота. Они поставляют дубильщикам низкокачественное сырье, поскольку стремятся продать мясо подороже, а сил в это дело вложить поменьше. Порча шкур их практически не волнует».

Разумеется, пришлось навестить скотобойни. Там нас ждали ковбои, забойщики и управляющие, вооруженные секундомерами. Мы задавали те же самые вопросы, а в ответ слышали одно: это не их вина, во всем виноваты владельцы ранчо. «Понимаете, – говорили наши собеседники, – скотоводы клеймят своих коров, стараясь уберечь их от банд наркоторговцев, которые крадут скот». А многочисленные клейма портят шкуры.

В конце концов мы добрались и до ранчо, расположенных далеко от региональной столицы. Здесь наши изыскания заканчивались, поскольку больше спрашивать было некого. Скотоводы говорили с заметным местным акцентом. Они утверждали, что не имеют отношения к этим проблемам. «*No es nuestra culpa*, – рассуждали они. – *Es la culpa de la vaca*». Это не наша вина. Виноваты коровы. Коровы просто глупы, объясняли нам. Они трутся своими шкурами о колючую проволоку, почесываясь и избавляясь от жалящих насекомых.

Мы проделали долгий путь, калеча наши ноутбуки на ужасных сельских дорогах и обрекая обувь на контакт с едкими реактивами дубильщиков и проселочной грязью. В итоге мы выяснили, что колумбийские изготовители сумок не в состоянии бороться за привлекательный для них американский рынок, потому что их коровы бестолковы.

Множество интерпретаций одной и той же проблемы

Есть много вариантов объяснения проблемы, с которой столкнулись наши колумбийские друзья. Можно вообразить, как истолковал бы «коровью вину» макроэкономист: протекционистский тариф надо снять, и «пусть рынок определяет новое равновесие». Негосударственные организации, вероятно, посвятили бы свои усилия усовершенствованию оград из колючей проволоки, а специалист по стратегическому планированию занялся бы более пристальным изучением потребительского рынка. Социолог бы заявил, что «уровень взаимного доверия» в обществе слишком низок. Наконец, антрополог сказал бы, что все дело в «различных стадиях экономического развития», и проблему следует предоставить естественному ходу вещей.

Разнообразие нашего колумбийского опыта проливает свет на различные трактовки препятствий, мешающих про-

цветанию. Прежде всего, процветание с трудом поддается определению. Подобно тому, как одна и та же история с коровами предстает перед различными наблюдателями в абсолютно разном свете, мнения о том, что такое процветание и как его достичь, будут столь же неоднородны. В ходе дальнейшего повествования я собираюсь разложить феномен процветания на составляющие, объясняя при этом, почему процветание важно. Кроме того, я намерен предложить некоторые преобразования, позволяющие добиваться процветания.

Что такое процветание?

Процветание – это способность индивидуума, группы или нации создавать жилища, продукты питания и другие материальные блага, позволяющие людям, согласно их собственным представлениям, вести обеспеченную жизнь¹. Процветание помогает создать такую атмосферу сердечности и понимания, в которой люди ведут здоровую эмоциональную и духовную жизнь в соответствии с их предпочтениями, не стесняемые каждодневными заботами о хлебе насущном и прочих потребностях выживания.

Процветание можно интерпретировать как некий процесс и как определенное состояние. Многие экономисты понимают под процветанием непрерывный поток доходов: по их мнению, это возможность человека покупать товары и приобретать ценности, созданные другими людьми. Мы используем усложненное понимание дохода, поскольку намереваемся говорить о «покупательной способности»². Например, в Румынии доход на душу населения равен 1350 долларам США, но покупательная способность составляет почти 3500 долларов США, потому что стоимость многих товаров ниже, чем на мировом рынке.

Процветание поощряет создание среды, способствующей более производительному труду. Именно поэтому его можно рассматривать как своеобразное состояние, характеризующее наличием целого ряда ресурсов³. Ниже перечисляются семь видов таких ресурсов, четыре из которых представляют социальный капитал:

1. Природное окружение, определяемое местоположением, качеством почв, лесов, побережья, а также климатом.
2. Финансовые ресурсы нации, включающие внутренние сбережения и внешние активы.

3. Созданные людьми материальные ценности – здания, мосты, дороги, телекоммуникации.
4. Институциональный капитал, подразумевающий государственную защиту материальной и интеллектуальной собственности, наличие эффективных государственных учреждений и частных организаций, которые способны максимально наращивать прибыли акционеров, а также защищать и готовить кадры.
5. Научные ресурсы типа системы международных патентов, университетов и специализированных научных организаций.
6. Гуманитарный капитал, представленный навыками, умениями, способностями.
7. Культурный капитал, включающий не только такие явные проявления культуры, как музыка, язык и ритуалы, но также установки и ценности, обуславливающие инновации.

Более широкое представление о процветании, не замыкающееся в рамках среднедушевого дохода, позволяет нам заметно обогатить контекст рассуждений и говорить об инвестиционных возможностях в более насыщенной и производительной среде⁴. Нобелевский лауреат Амартья Сен утверждает, что «преимущество той трактовки процветания, согласно которой оно понимается как совокупность разного рода капитала, позволяет более трезво оценивать производственные перспективы конкретных стран»⁵.

Почему процветание имеет значение?

Известно, что обитатели разных районов земного шара обладают различной покупательной способностью, а страны наделены неодинаковыми запасами всевозможных ресурсов. По словам Томаса Суэлла, «мы вынуждены считаться с неоспоримым фактом социальной истории – со значительными перепадами в производительности труда, разделяющими народы, и вытекающими отсюда экономическими последствиями»⁶. Свежие данные Мирового банка показывают, что упадок производительности угрожает жизненным стандартам во многих регионах Африки, Латинской Америки и Азии.

Между бедностью и недоеданием имеется тесная связь: ее плодами оказываются мышечная недостаточность, задержка развития, повышенная восприимчивость к инфекциям, дегра-

дация интеллектуальных способностей у детей. В современном мире 84 процента всех детей живут в бедности, которая фиксируется среднедушевым доходом, не превышающим 2 доллара в день. Подавляющее большинство всех младенцев нашей планеты рождается в нищете. Средняя продолжительность жизни, грамотность, доступ к чистой воде и уровень детской смертности напрямую соотносятся с продуктивностью и благополучием нации. В 1990 году в бедных странах из каждых ста тысяч женщин при родах умерли 607, тогда как в странах с развитой экономикой на то же число женщин приходилось только 11 смертей⁷.

Но статистика раскрывает далеко не все грани бедности. Нищета разрушает стремления, надежды и счастье. Это бедность, которую нельзя измерить, но можно только почувствовать. Существует обширная литература, посвященная взаимосвязи между высокими доходами и позитивным отношением к власти, терпимостью к другим, поддержкой гражданских свобод, открытостью к иностранцам, добрыми контактами с подчиненными, самоуважением, чувством собственного достоинства, предрасположенностью к общественной и государственной жизни, межличностным доверием, довольством собой. Например, участник нашего симпозиума Рональд Инглхарт отмечает, что наиболее высокий уровень самооценки как объективного, так и субъективного существования позитивно соотносится с высоким уровнем процветания нации⁸.

Каким образом следует говорить об убеждениях и процветании?

В каждом обществе можно выделить сегменты, члены которых имеют различные представления о том, что такое процветание и как его достичь. Признание и понимание данного факта является основой для проведения преобразований. В работе «Вспахивая целину: стимулирование скрытых источников роста в развивающихся странах» Стейс Линдсэй и я выдвинули несколько принципов, затрагивающих функционирование ментальных моделей⁹:

- В состав ментальной модели входят убеждения, выводы и цели, которые личностны, конкретны и специфичны. Это своеобразная «умственная карта», показывающая, как устроен мир¹⁰.

- Убеждения и установки могут быть новаторски ориентированными и нацеленными на создание условий для процветания или, напротив, препятствующими обновлению¹¹. Различные комбинации формируют разные ментальные модели.
- Ментальную модель можно определить, наполнить содержанием и протестировать, прилагая ее к специфичным, четко намеченным целям. Нобелевский лауреат Дуглас Норт пишет, что «для формирования эффективной экономики» человечество использует «как ментальные модели, так и институты»¹².
- Наконец, ментальные модели способны изменяться. Хотя культура включает в себя передачу смыслов от поколения к поколению¹³, данный процесс нельзя считать генетически обусловленным¹⁴.

Алекс Инкелес предположил, что в современном мире наблюдается тяга к конвергенции действий и убеждений. Он отмечает наличие «явной тенденции, заставляющей любой народ внедрять те способы производства, которые основываются на применении неодоушевленной энергии, получаемой, в свою очередь, с помощью современной технологии и прикладной науки». Этот ученый полагает также, что «производственные новации» создают новые институциональные установления и задают новые роли для индивидов, а также «стимулируют ... новые установки и ценности»¹⁵.

По словам Джозефа Стиглица, бывшего главного экономиста Мирового банка, «развитие представляет собой трансформацию общества, переход от традиционных взаимоотношений, традиционных способов мышления, традиционных представлений о здравоохранении и образовании, традиционных методов производства – к современным»¹⁶.

Если обо всем этом говорят столь известные люди, почему же правительства и международные институты совершенно не уделяют внимания исследованию ментальных моделей? Отчего на общенациональном или региональном уровне практически незаметны усилия по изменению интеллектуальных установок? На чем основываются подобные позиции ведущих организаций, занимающихся вопросами развития? Являются ли они следствием предубеждений, недопонимания, стесненности в средствах, отсутствия единомыслия, политического давления со стороны жертвователей и прессы,

чрезмерной поглощенности собственными управленческими задачами? Даже Пол Крюгман, один из наиболее влиятельных современных экономистов, признает, что современную «экономическую науку характеризуют поразительно примитивные представления об индивидах и их устремлениях. ... Экономистам заведомо неинтересно, о чем люди в действительности думают или что они чувствуют»¹⁷.

Сегодня, после пяти десятилетий по большей части удручающе медленного развития, теория ментальных моделей может предложить более совершенный путь понимания и преодоления проблем бедности. Организатор настоящего симпозиума Лоуренс Харрисон утверждает, что такого типа переориентация будет нелегкой, «поскольку требует склонности к объективному самоанализу и затрагивает наиболее острые вопросы восприятия собственного “я”»¹⁸. Инкелес также согласен с тем, что интроспекция здесь весьма важна: «Углубление в себя – признак современной нации. ... Современная нация постоянно занята самосовершенствованием»¹⁹.

Как практики, мы постоянно рассуждаем о том, способны ли страны-клиенты, – то есть страны, которые обращаются за помощью в деле стабилизации экономики, – развить большую способность к подобному самосовершенствованию. Отвечая на их запросы, мы должны сделать первый шаг в многоступенчатом процессе преобразований и задуматься: из чего состоит универсальная модель создания процветающей экономики?

Элементы процесса преобразований

Преобразование – довольно хаотичный процесс, который невозможно описать как «правильную», простую последовательность. Несмотря на это, людям, желающим преобразовать кого-то или что-то, необходимо руководствоваться некой признанной схемой, иметь некоторое представление о составляющих процесса, а также обладать широким спектром познаний и навыков, касающихся самых разнообразных сфер действительности.

Руководители, занятые как в частном, так и в общественном секторе, приглашают нас для оказания помощи в совершенствовании экономики, в первую очередь в повышении ее конкурентоспособности на внешнем рынке. По опыту ми-

нувшего десятилетия мы знаем, что макроэкономические предписания, разработанные в политических и интеллектуальных столицах Северной Америки и Европы, оказались несостоятельными. Хотя методология трансформаций довольно сложна, поскольку задействует самые разнообразные области духовной жизни, я попытаюсь свести ее к десяти критическим элементам и проиллюстрирую примерами из нашей работы в нескольких государствах. Больше внимание в данной главе будет уделено первым пяти шагам, поскольку именно они создают условия для понимания последующих²⁰.

Развенчивайте господствующую стратегию процветания

Страны, которым не удалось стать богатыми, в основном похожи друг на друга. Факты свидетельствуют, что все они чрезвычайно зависимы от наличия естественных ресурсов (включая дешевую рабочую силу). Кроме того, в них весьма распространена вера в элементарные преимущества, задаваемые климатом, географическим положением и благосклонностью властей²¹. Из-за этого они не в состоянии перейти к производству сложных товаров и услуг, привлекающих требовательных потребителей, которые готовы платить за такие товары и услуги большие деньги.

Сосредотачиваясь на этих элементарных преимуществах и низших формах капитала, они конкурируют исключительно за счет поддержания определенного уровня цен, что, в свою очередь, не позволяет повышать заработную плату. Сдерживание заработной платы допускает единственный вид конкуренции: с помощью такой политики легко выяснить, какая из стран способна дольше всех пребывать в бедности. Это экспорт, основанный на нищете, а не на создании материальных благ. Способность национальной экономики создавать не только стоимостные, но и не имеющие денежного выражения ценности – вот что определяет ее производительность и, следовательно, процветание²².

Страны, которые принято считать богатыми из-за обладания природными ресурсами, на самом деле не слишком богаты. Венесуэла представляет собой страну размером с Техас, с безбрежными лесами, нефтяными запасами, прекрасными пляжами и смешанным населением, вобравшим в себя представителей коренных этнических групп и выходцев из Испа-

нии, Германии, Италии и Ближнего Востока. Многие убеждены, что у Венесуэлы есть потенциал стать богатейшей страной Латинской Америки. Однако с начала 1970-х покупательная способность среднестатистического венесуэльца неуклонно снижается. Если взять доходы, полученные от продажи нефти в 1997 году (14 миллиардов долларов США), и разделить их на численность населения (21 миллион человек), то выяснится, что в среднестатистическом доходе венесуэльцев нефтяные деньги составляют менее двух долларов в день. Более того, эти доходы никогда не распределяются по справедливости: по темпам обнищания населения Венесуэла занимает на континенте одно из первых мест. Более 90 процентов экспорта страны приходится на необработанное сырье. Согласно нашим исследованиям, чем масштабнее экспорт сырья из страны, тем менее процветают ее граждане.

Если рассмотреть опыт Венесуэлы, исходя из предложенных выше семи разновидностей капитала, то мы увидим, что это государство богато природными ресурсами, и поэтому, когда цены на сырье высоки, оно не испытывает финансовых затруднений. Тем не менее, в стране разрушается транспортная и коммуникационная инфраструктура, пик развития которой пришелся на конец 1970-х годов, институты власти неэффективны и продажны, а университеты и частный сектор не в состоянии формировать интеллектуальный капитал. Что касается человеческого капитала, то Венесуэла отличается самыми низкими на континенте стандартами начального и среднего образования. Наконец, некоторые ценности и установки, распространенные среди венесуэльцев, не способствуют новациям и прогрессу. Например, среди всех изученных нами стран доверие и уважение к национальным лидерам здесь были максимально низкими. Венесуэла – жертва своих надуманных «успехов», изобилия природных богатств и неумения принимать жесткие решения и внедрять что-то новое.

Создавайте ощущение безотлагательности преобразований

Одни нации готовы к переменам, другие – нет. Те обстоятельства, которые подталкивают к преобразованиям одних, порой ничуть не беспокоят других. Ощущение безотлагательности перемен возникает там, где ожидания расходятся с действительностью.

В данной связи я хотел бы рассказать об одной африканской стране, которая открыта для преобразований в гораздо меньшей степени, чем следовало бы. В расчете на душу населения ее внешний долг является одним из самых больших в мире. С 1991 года она взяла займы 8 миллиардов долларов США, а среднестатистический уровень жизненных стандартов за тот же период снижался на 4 процента в год. Трое из каждых десяти граждан являются носителями ВИЧ-инфекции. Традиционные отрасли экспорта лежат в руинах из-за отсутствия капиталовложений, низкого потребительского спроса и слабой конкуренции. Семеро из десяти жителей этой страны живут менее чем на один доллар в день.

Когда я обсуждал с местными руководителями чрезвычайно низкий уровень финансирования национальной программы борьбы со СПИДом и спрашивал, что, по их мнению, необходимо сделать для пресечения распространения ВИЧ-инфекции, один из министров ответил: «Мы убеждаем людей в том, чтобы они перестали заниматься сексом». Когда я предложил взглянуть на достижения Уганды в тех же областях, мне ответили, что Уганда не представляет для них интереса – ведь двадцать пять лет назад «отнюдь не Уганда занимала третье место в Африке по уровню жизни». Мои собеседники полагали, что достаточно будет пополнить кабинет адвокатами и бухгалтерами; вновь «возвращаться в школу», как это делают другие нации, нет ни малейшей необходимости. В местной прессе они критикуют Мировой банк и Международный валютный фонд, объясняя свои проблемы внешними факторами – наследием апартеида, войной в Анголе и так далее. Их стратегический план состоит в том, чтобы наращивать экспорт маиса, в котором страна «располагает естественным преимуществом», и продолжать занимать деньги у Мирового банка. В текущем году более половины займа – почти 400 миллионов долларов США – уйдет на погашение процентов по прежним займам.

Возможно, подобное поведение объясняется фатализмом, своеобразной зависимостью от прошлого, когда все дела обстояли гораздо лучше, слепой гордыней, а также недостаточной открытостью, блокирующей тягу к обучению и инновациям. Ясно одно: эта страна обречена на беды до тех пор, пока в обществе не вызреет кризис, который, в конце концов, заставит размышлять о причинах хронических неудач.

Проанализируйте весь спектр имеющихся стратегических вариантов

Многочисленные варианты выбора, доступные для компаний или правительств, можно структурировать по следующим категориям.

Выбор на микроуровне. Стратегия бизнеса зиждется на совокупности вариантов осознанного и своевременного выбора, предназначенных для достижения определенных целей. В развивающихся странах мы практически не встречаем стратегий, основанных на обширных исследованиях, гласных и разделяемых корпоративными лидерами. На микроэкономическом уровне нам удалось зафиксировать семь образцов бесконкурентного поведения. Таковыми являются: зависимость от природных ресурсов и дешевой рабочей силы; непонимание предпочтений, высказываемых зарубежными клиентами; незнание конкурентных механизмов; слабая внутренняя кооперация; недостаточная интеграция в глобальный рынок; патерналистские отношения между правительством и частным сектором; закрытость органов власти, частного сектора, профсоюзов и средств массовой информации.

Перечисленные образцы являются нормой для стран, в которых уровень жизни среднестатистического гражданина невысок. Результатом этих семи предпочтений оказывается примитивный экспорт, основанный на игре цен (и низкой заработной плате). Причем при возрастающей требовательности рынка отдача от подобной деятельности становится все меньше и меньше.

Для минимизации бесконкурентного поведения требуется разделяемый компаниями набор устойчивых вариантов выбора, регулирующих приобретение новых знаний и принятие решений. Именно в таких моделях кроется возможность достичь процветания.

Выбор на макроуровне. Важнейшим решением данного типа является определяемая правительством степень поддержки частного сектора. Одни говорят, что властям необходимо делать для частного сектора больше, другие настаивают на том, что такое вмешательство в принципе нежелательно. Говоря о степени государственного внедрения в экономику, следует отметить наличие широкого диапазона возможных позиций, начиная с классического социализма и заканчивая монетаризмом. Например, на Кубе правительство взяло на се-

бя всю ответственность за благосостояние граждан, то есть за их пенсионное обеспечение, здоровье, образование, обеспечение работой, пищей, развлечениями и даже новостями. Право собственности утверждается через трудовые коллективы и сочетается с централизованным планированием, предполагающим выработку количественных нормативов производства и наличие фиксированных цен. Распределение доходов тяготеет к уравнительности, а их рост незначителен.

Монетаристский подход представляет собой довольно редкий, но весьма жесткий тип социального контракта между правительством и частным сектором. Согласно такому договору, правительство обязано гарантировать устойчивые макроэкономические условия, в то время как частный сектор обеспечивает рост производства. Подобная стратегия делает акцент на стабилизацию рынка, освобождение цен и рыночный валютный курс; тем самым она позволяет рынку развиваться. Она провоцирует распространение бедности и углубление неравенства в доходах, особенно в краткосрочной перспективе. По мнению ее сторонников, правительства не играют никакой роли в инновационных процессах. Это, как нам представляется, чрезмерная реакция на провал политики государственного вмешательства в экономику (например, на столь популярное в Африке и Латинской Америке в 1970—80-е годы замещение импорта отечественными товарами).

Наша позиция отличается от обеих вышеупомянутых стратегий. Мы убеждены, что правительству положено делать все возможное для того, чтобы поддержать частный сектор и поощрить конкуренцию. Это означает инвестирование (или содействие инвестированию) денежных средств в наиболее передовые формы капитала. В бедных странах правительствам приходится делать больше, чем в богатых. В каждом случае выстраивание подобных отношений имеет свою специфику, определяемую стадией развития страны и возможностями каждого сектора.

Создавайте привлекательный образ будущего

Картина светлого будущего порождает ощущение осмысленности, вдохновляющей людей на изменение их деятельности. В процессе работы с лидерами Уганды мы выявили следующие восемь ключевых элементов позитивной ментальной модели:

1. Ориентация на высокий и постоянно растущий жизненный уровень для всех угандийцев.
2. Понимание того, что мир радикально изменился: стоимость коммуникаций, транспорта, обучения в нем быстро снижается.
3. Признание того, что Уганда в высшей степени зависима от преходящих, относительных преимуществ типа плодородной почвы, климата, правительственного фаворитизма и дешевой рабочей силы.
4. Понимание того, что богатство основывается на устремленности в будущее, продвинутом человеческом капитале и конкурентных установках, подстегивающих внедрение новаций и стимулирующих инициативность, стремление к приобретению новых знаний, межличностное доверие и кооперацию.
5. Понимание того, что стратегия Уганды не должна строиться на выборе между экономическим ростом и социальной справедливостью; стране необходим экономический рост, поощряющий социальную справедливость. Столь же верно и обратное: чем больше мы инвестируем в людей, тем выше шансы для развития компаний и страны в целом.
6. Понимание того, что высокая производительность труда не может быть основана только на факторах, которыми Уганда одарена от природы. Основа производительности лежит в конкуренции. Высокая производительность позволяет выбирать, в каких производственных отраслях конкурировать, а также – где и как это делать.
7. Осознание того, что правительство Уганды должно делать все возможное для поддержки частного сектора, не ограничивая при этом конкуренцию. Оно должно вкладывать деньги в людей, специализированную инфраструктуру, образовательные учреждения, открытый диалог с предпринимателями, политической оппозицией, профсоюзами, другими странами.
8. Понимание того, что угандийский частный сектор нуждается в более ясном осознании потребительских предпочтений, знакомстве с законами конкуренции, информации о новых путях реализации товаров, методах инвестирования в совершенствование персонала и продукции.

Таковы главные элементы видения будущего, необходимые развивающимся странам, которые пытаются поднять экономику и улучшить жизнь своих граждан.

Создавайте новую сеть взаимоотношений

После двенадцати лет гражданской войны население Сальвадора энергично занялось выстраиванием новой сети социальных взаимоотношений. Внутри страны этот процесс затронул производителей и зарубежных потребителей, а за ее пределами в него были втянуты сальвадорцы, ранее эмигрировавшие в США. Производители декоративных растений выезжают во Флориду и Нидерланды, обучаясь там навыкам своего дела и осваивая пути реализации подобной продукции. Производители меда заказывают специальные исследования, пытаются больше узнать о своих немецких клиентах. Даже производители кофе, самые старые экспортеры и наиболее закоренелые сторонники традиционных методов ведения дел, выказывают интерес к нововведениям. Они начинают применять экологически благоприятные технологии выращивания зерен и внедрять на рынке такие новшества, как кофейный туризм.

Правительство начало проводить в жизнь национальную программу развития конкуренции и подготовило группы экспертов, обучающих мелких и средних экспортеров стратегии современного бизнеса. Власти вкладывают средства в образовательные программы, распространяют Интернет в сельских районах и направляют лучших университетских студентов на учебные стажировки в Индию. Организуя различные международные форумы и применяя Интернет-технологии, правительство и частный сектор налаживают контакты с эмигрантским сообществом в США, привлекая проживающих там сальвадорцев в качестве партнеров по бизнесу, открывающих доступ к рынкам, знаниям, технологиям и капиталу.

Лидеры Сальвадора понимают, что взаимосвязи между сельскими районами и капиталом, между местными компаниями и иностранными клиентами, между гражданами страны и эмигрантами рожают приток новых идей и формируют основу для конкурентоспособности и процветания.

Передавайте свое видение будущего другим

Пытаясь изменить господствующий в обществе образ мыслей, государства должны использовать все доступные им средства: электронные и печатные СМИ, рекламу, выступления национальных лидеров, конференции, семинары,

базы данных и веб-сайты. Только в этом случае распространение новых методов мышления приобретет предсказуемый характер.

Мы полагаем, что сами новаторы далеко не всегда выступают главными пропагандистами изменений. Фактически, для большинства нации они лишь задают определенную ролевую модель. Занимаясь своими исследованиями, мы искали людей, которые не только восприимчивы к новым путям и методам, но и способны озвучивать и воплощать новые принципы состязательности, производительности и успеха. Мы обнаружили, что люди, наиболее активно распространяющие новые знания и подходы, не принадлежат к числу статусных лидеров; это те, для которых новаторство стало частью повседневной жизни. В Сальвадоре мы встретили и обучили производителя кофе, который критиковал консервативную элиту, укоренившуюся в этом секторе. На Бермудских островах мы познакомились с водителем такси, который, обладая воображением и действуя на довольно плотном рынке, смог разработать специальную туристическую программу с участием таксистов. Главной задачей этих людей была демонстрация нового.

Стройте продуктивные коалиции

Многие обществоведы полагают, что практические новшества стимулируют развитие новых ментальных моделей. Исходя из этого, мы устраивали еженедельные встречи, нацеленные на поощрение стратегического мышления внутри отдельных секторов той или иной отрасли. На семинарах, призванных углублять межличностное доверие и вырабатывать общее стратегическое видение, особое внимание уделялось людям, которые склонны «винить коров». Практикуя технику «продуктивного мышления», мы создавали условия для разрешения стоящих перед группой проблем, когда таковые возникали²³.

Мы подталкивали менеджеров отелей и профсоюзных активистов к освоению новых сегментов рынка. Мы поощряли покупателей государственных предприятий и мелких торговцев к разработке рациональных стратегических планов. Мы работали с правительственными чиновниками и производителями сельскохозяйственной продукции, которые активно заняты реализацией национальных макроэкономических

программ. Такого рода экспериментирование в области «продуктивного мышления» завершается созданием пилотных программ с четко намеченными целями и хорошо продуманными алгоритмами успеха.

Добивайтесь «маленьких» побед и пропагандируйте их

Люди более восприимчивы к изменению собственных установок и поведения там, где видят реальные результаты. Эту истину хорошо усвоили политики, неизменно уделяющие данному аспекту повышенное внимание. Добиваясь перемен, мы нуждаемся в примерах, наглядно показывающих, как из нового понимания вещей рождается удача. В ряду подобных доказательств могут оказаться самые разные успехи: разработка нового продукта, освоение перспективного сегмента рынка, заключенное между профсоюзом и руководством предприятия соглашение о выделении средств на профессиональную переподготовку или улучшение условий труда. И хотя такие победы не слишком значительны, они обязательно должны вписываться в контекст достижения нового.

Добивайтесь институционализации перемен

Дуглас Норт пишет, что наличие в обществе институтов следует считать нормой²⁴. Для формирования новых моделей поведения требуются перемены. Мы не пытаемся создавать новые институты; наша задача состоит в том, чтобы «осовременить» уже существующие, которые из-за глобализации, иных подходов к процветанию, всеобщих ценностных сдвигов достигли своих функциональных пределов. Для решения этой задачи годятся самые разнообразные методы – от совершенствования правового государства и демократии до модернизации начальных школ, частных фирм и гражданских организаций.

Например, мы помогли индустриальной ассоциации преобразовать себя из лоббистской группировки, воюющей с правительством, в организацию, которая занимается управленческим образованием, поощряет исследовательские программы, поддерживает небольшие компании и содействует иностранным клиентам в изучении местного рынка.

Регулярно оценивайте и подтверждайте успех преобразований

Наконец, страну следует обеспечить возможностью самооценки и корректировки собственных действий. Предстоит учреждать общенациональные саммиты и проводить прочие мероприятия с участием лидеров государственного и частного сектора, гражданского общества, академической сферы. В ходе таких встреч руководители нации смогут обсуждать экономические и социальные итоги развития страны на текущий момент, а также стратегию, институциональные механизмы и ментальные модели, обусловившие эти итоги. Среди вопросов, выносимых на рассмотрение подобных саммитов, могут быть следующие: каковы количественные критерии, используемые нами? какие из наших ориентиров не поддаются количественной фиксации? какие инструменты могут быть задействованы в процессе самооценки? какие перемены могут состояться в ближайшем будущем, а какие связаны со сменой поколений?

Стратегия, нацеленная на преобразование и процветание государств, должна отвечать критериям любой действенной стратегии. В ее постулатах необходимо соблюдать баланс прошлого и будущего. Она должна быть гласной и разделяемой обществом, строиться на глубоком анализе, предусматривать несколько вариантов выбора. В конечном счете, с ее помощью люди должны становиться теми, кем они желают стать.

Заключение

Большинство людей твердо верит в то, что процветание есть благо. Они также знают, что дается оно нелегко. Из двухсот стран мира лишь небольшая горстка смогла обеспечить его для основной части своих граждан. Даже если бы рецепты процветания оказались простыми и ясными, далеко не каждый наставник со стороны сумел бы учить ему. В таких ситуациях неизбежно поднимаются вопросы компетенции, морального авторитета и подлинных намерений внешних наставников²⁵. Однако те из нас, кто заинтересован и осведомлен в данной теме, просто обязаны внушать государственным деятелям, что «процветание представляет собой результат сознательного выбора»²⁶, и объяснять, что такой выбор означает.

После полувековой озабоченности исключительно экономическим развитием пришла пора отказаться от простых нормативных схем, всеобъемлющих рекомендаций, узкой концептуализации процветания, примитивизма статистических подходов. Настало время совместных национальных и региональных инициатив, направленных на трансформацию ментальных моделей. Сегодня надо сосредоточиться на макроэкономических основах процветания и распространении самого духа «новаторства».

Говард Гарднер в своих работах проводит различие между формальными лидерами организаций и их косвенными лидерами. Именно последние распространяют новые знания и формируют общественное мнение²⁷. В работе нашего симпозиума приняли участие член совета директоров крупной компании, руководитель подразделения Мирового банка, бывший администратор Американского агентства международного развития. Эти люди отвечают за выделение ассигнований на цели развития. С другой стороны, среди нас были также видные ученые, занимающиеся экономикой, антропологией, политологией, социологией, которые высказывались по столь разнообразным темам, как доверие, механизмы конкуренции, равенство полов, раннее детское развитие.

В бесконечном потоке социальных и экономических индикаторов, ежедневно лежащих на наши рабочие столы и появляющихся на экранах наших компьютеров, проступает бедность. Именно бедность виновна в том, что славный индийский мальчик из низшей касты не может посещать школу. Бедность физически угрожает вам, став ножом, приставленным к горлу в переулках Найроби. Та же бедность ужасает, как после встречи в Боготе с девочкой, пальцы которой были съедены крысами, когда родители оставили ее одну в канализационном люке.

Находясь под впечатлением от подобных образов и поощряемые авторами данного сборника, мы пытаемся размышлять, не имеют ли отношения к тематике процветания некоторые из социально-политических проблем Восточной и Центральной Африки или, скажем, Балкан. Вместо этого нам стоило бы задуматься над тем, как дополнить (или даже заменить) воплощаемые в упомянутых регионах политические и военные проекты комплексным процессом преобразований.

Хотя каждый из выступивших здесь докладчиков разделяет стремление сделать жизнь на Земле лучше, большинст-

во из нас отстаивает подобные позиции, исходя из своей специальности или общественного положения, а также руководствуясь собственной ментальной моделью. Проблема, стоящая перед нами, схожа с затруднением экспертов, пытающихся разобраться с «коровьей виной». Как заменить одни представления другими, как развернуть в развивающихся странах такой процесс внутренне стимулируемых преобразований, который, будучи тщательно продуманным, уверенно управляемым и продуктивно обсуждаемым, вывел бы народы на дорогу процветания? Пока мир еще не видел ничего похожего.

Примечания

¹ См. Debraj Ray. *Development Economics* (Princeton: Princeton University Press, 1998), p. 9.

² *Ibid.*, p. 12.

³ Это различие Амартья Сен рассматривает в статье «Понятие богатства». См.: Amartya Sen. “The Concept of Wealth”, in *The Wealth of Nations in the Twentieth Century: The Policies and Institutional Determinants of Economic Development* (Stanford: Hoover Institution Press, 1996).

⁴ В качестве образца подобного взгляда на процветание может рассматриваться подготовленный весной 1999 года для внутреннего пользования, но ныне широко известный меморандум президента Мирового банка Джеймса Вулфенсона.

⁵ A. Sen. “Concept of Wealth”, p. 7.

⁶ Thomas Sowell. *Conquests and Cultures* (New York: Basic, 1998), p. 329.

⁷ Alex Inkeles. *One World Emerging* (Boulder: Westview, 1998), p. 316.

⁸ Ronald Inglehart. *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in Forty-Three Societies* (Princeton: Princeton University Press, 1997), chap. 1.

⁹ Michael Fairbanks and Stace Lindsay. *Plowing the Sea: Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World* (Boston: Harvard Business School Press, 1997).

¹⁰ Данное понятие заимствовано нами из области когнитивной психологии. Впервые его использовал в 1948 году Кеннет Крейк, попытавшийся обогатить интеллектуальный инструментарий, который применяется для понимания экономического развития. См. также: Chris Argyris, *Reasoning, Learning, and Action: Individual and Organizational* (San Francisco: Jossey-Bass, 1982); Peter Senge, *The Fifth Discipline* (New York: Doubleday Currency, 1990), chap. 10, “Mental Models”.

¹¹ Участники симпозиума Мариано Грондона и Лоуренс Харрисон в своих выступлениях развили эту перспективную концепцию инновационных и антиинновационных ценностных систем.

¹² Douglass North. “Institutional and Economic Change”, *Distinguished Lecture Series 12*, The Egyptian Center for Economic Studies, February 1998.

¹³ Clifford Geertz. *The Interpretation of Cultures* (New York: Basic, 1973), p. 89.

¹⁴ Edward O. Wilson. “From Genes to Culture”, *Consilience* (New York: Knopf, 1998), chap. 7.

¹⁵ Inkeles. *One World Emerging*, p. 24; курсив мой – М.Ф.

¹⁶ Joseph Stiglitz. “Toward a New Paradigm for Development: Strategies, Policies, and Processes” (*The Prebisch Lecture at UNCTAD, Geneva, 18 October 1998*).

¹⁷ Paul Krugman. “Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?” *Harvard Business Review*, June-August 1994, pp. 113—121.

¹⁸ Lawrence Harrison. *The Pan-American Dream* (New York: Basic, 1997), p. 261.

¹⁹ Inkeles. *One World Emerging*, p. 83.

²⁰ Предлагаемая здесь схема преобразований основывается на работах Роджера Мартина, директора компании «Монитор» и декана Школы бизнеса Университета Торонто, и Джона Коттера, преподавателя Гарвардской школы бизнеса. Среди тех, кто применял ее на практике и потом совершенствовал – советники «Монитора» по вопросам конкуренции Джо Бабек (Бермудские острова), Джим Вестерман (Колумбия), Кейя Миллер (Сальвадор), Джефф Глюек (Венесуэла), Эйтан Берг (Республика Татарстан), Рэнделл Кемпнер (Перу), Мэтт Айринг (Боливия) и Джош Руксин (Уганда).

²¹ Этот вывод разделяют Джеффри Сакс и Эндрю Уорнер. См. статью: Jeffrey Sachs and Andrew Warner, “Natural Resource Abundance and Economic Growth”. *National Bureau of Economic Research*. Cambridge, Working Paper 5398, December 1995.

²² См.: Paul Krugman. “Does Third World Growth Hurt First World Prosperity?” *Harvard Business Review*, June-August 1994, pp. 113—121.

²³ Основателем и главным разработчиком этого направления стал Крис Аргирис, профессор Гарвардского университета и директор компании «Монитор». См. его ключевую работу по данной теме: Chris Argyris. *Overcoming Organizational Defenses* (New York: Prentice-Hall, 1990).

²⁴ Douglass North. *Structure and Change in Economic History* (New York: Norton, 1981), p. 201.

²⁵ Дебаты по поводу культурного релятивизма выходят за рамки настоящей главы. Им будет посвящена отдельная книга. На данный момент наиболее подробное изложение позиций, представленных в ходе упомянутых дебатов, см. в работе: Daniel Boorstin, *The Seekers* (New York: Random House, 1998).

²⁶ Мнение о том, что «процветание представляет собой результат сознательного выбора», разделяет со мной Майкл Портер.

²⁷ См.: Howard Gardner. *Leading Minds: An Anatomy of Leadership* (New York: Basic, 1995), p. 293.

Стейс Линдсей

Культура, ментальные модели и национальное процветание

Культура – весьма примечательная детерминанта способности нации к процветанию, поскольку именно она формирует представления индивидуумов о риске, вознаграждении и перспективах. В данной главе доказывается: культурные ценности играют видную роль в социальном прогрессе потому, что с их помощью оформляются воззрения людей на сам прогресс. В частности, культурные ценности существенны, поскольку под их влиянием складываются принципы организации экономической жизни, а без экономики, как известно, прогресс невозможен.

С одной стороны, глобальная экономика XXI века открывает беспрецедентные возможности для обеспечения процветания по всему миру. С другой стороны, она повсеместно несет в себе потенциальную угрозу устоявшимся культурным традициям. Последнее обстоятельство отразилось в следующей истории. Недавно я выступал с докладом, посвященным экономической конкуренции, перед группой правительственных чиновников и бизнесменов Ганы. После выступления ко мне подошел молодой человек и спросил, следует ли понимать меня так, что преуспевание в глобальной экономике требует от его страны культурной трансформации. При этом он добавил, что традиции его этнической группы предписывают безоговорочное почитание старших, а многие старики в его деревне не желают слишком заметной вовлеченности молодежи в дела бизнеса.

Вопрос моего собеседника ставит перед нами серьезную проблему. Нужно ли гражданам развивающихся стран отказываться от своего культурного наследия ради того, чтобы более успешно включаться в глобальную экономику? Может ли регион сохранить свою историю и самобытность и при этом оставаться конкурентоспособным на глобальном рынке?

Над этими вопросами, не имеющими четких ответов, размышляли авторы многих статей, составивших настоящий сборник. Осмысление каждой из звучащих в данной книге тем, будь то культура или социальный прогресс, требует немалых усилий.

В ходе симпозиума Дэвид Ландес, Майкл Портер и Джеффри Сакс анализировали роль разнообразных переменных, влияющих на экономическое развитие, таких как правительственная политика, география, инфекционные заболевания. Другие исследователи отмечали важность культуры в формировании отношения к труду, доверию, власти – факторов, каждый из которых затрагивает социальный прогресс. Но, несмотря на всю проделанную работу, безответным остался фундаментальный вопрос: каким образом можно ускорить преобразования, необходимые для постепенного повышения жизненного уровня в развивающихся странах? И, – продолжая тему, которую поднял Ричард Шведер, – не разрушит ли подобная установка интересующие нас культуры? Не мешает ли она обогащению нашей собственной культуры?

Мои коллеги из компании «Монитор», как и я сам, прилагали немалые усилия, консультируя лидеров бизнеса и политических деятелей по поводу того, как создать более эффективную экономику. Мы занимались своим делом при полном уважении к местному наследию и местным институтам. Мы без устали говорили о необходимости изменения конкретных аспектов политики, стратегий, практик или моделей взаимодействия. В большинстве своем те лидеры, с которыми нам довелось работать, признавали основательность нашей аргументации. Мы выяснили, однако, что качественные ответы на актуальнейшие вопросы экономики отнюдь не обеспечивают перемен, необходимых для реформирования системы. Индивиды нередко воспринимают доводы разума, соглашаются с необходимостью изменений, подтверждают свою приверженность преобразованиям, но потом продолжают действовать по-прежнему. Эту склонность вечного возвращения к старому нельзя объяснить простыми ссылками на те или иные особенности культуры. По-видимому, она скрывает какие-то более фундаментальные проблемы, стоящие на пути созидателей.

Экономический прогресс зависит от того, как меняются воззрения людей на возникновение богатства. Это влечет за собой изменение подспудных установок, убеждений и пред-

посылок, которые обуславливают плачевные итоги неразумных экономических решений, принимаемых лидерами. Говард Гарднер в своих ремарках обратил внимание на стремление специалистов, изучающих механизмы познавательной деятельности, выделить ментальные конструкции, с помощью которых окружающему миру приписывается смысл. Именно с этого надо начинать тем, кто видит свою цель в проведении глубинных преобразований. Петер Сенге, в числе прочих, называет данные конструкции «ментальными моделями», определяя их как «глубоко укорененные предпосылки, обобщения или даже картины и образы, предопределяющие то, как мы познаем мир и как действуем в нем»¹.

Многие участники нашего симпозиума отмечали, что «базовая ячейка», которая должна исследоваться при изучении соотношения между культурными ценностями и экономическим прогрессом, так и не определена. Что должно выступать в таком качестве – группы стран, объединенных общей религиозной традицией, отдельные государства со специфическими историческими и культурными ценностями или, возможно, сложившиеся внутри наций сообщества (общины), связанные одними и теми же верованиями? Роберт Эджертон утверждает, что экономика только одна, но культур может быть много.

Попытки разобраться в особенностях экономической деятельности с помощью широких обобщений, касающихся религиозных взглядов или других столь же масштабных культурных характеристик, не способствуют продуктивному диалогу культур. Как справедливо заметил Мариано Грондона, сначала конфуцианство использовали для объяснения неудач Азии, затем – ее достижений, а потом – азиатского кризиса. И хотя дискуссии о преимуществах католической трудовой этики перед протестантской (и наоборот) иной раз позволяют делать любопытные открытия, в целом они слишком абстрактны для того, чтобы приносить реальную пользу в деле преобразований. Кроме того, всегда находятся исключения типа производительных, преуспевающих католиков в подавляющих прогресс культурах или протестантов-неудачников в культурах, ориентированных на прогресс. Короче говоря, нам действительно нужна ясность относительно «базовой ячейки» анализа.

Применение фильтра «ментальных моделей» в ходе изучения того влияния, которое культура оказывает на процветание,

может стать весьма полезным. Ведь ментальные модели – это основополагающие принципы, формирующие поступки людей. Культура представляет собой переменную макроуровня. А ментальные модели – это микроуровень. Носителями ментальных моделей могут быть индивиды и группы; эти модели поддаются описанию и изменению. Культура вбирает в себя всю совокупность индивидуальных ментальных моделей и, в свою очередь, влияет на их типы, присущие индивидам. Оба эти элемента представляют собой взаимосвязанную систему.

Подлинной точкой опоры в деле преобразований может стать корректировка ментальных моделей на индивидуальном уровне, начиная со стереотипов, сложившихся у индивидов относительно создания богатства. Взаимоотношения между ментальными моделями и процветанием исключительно важны; именно они не допускают полной гомогенизации глобальной культуры. Для того, чтобы понять суть этих взаимоотношений, полезно представить краткий свод проблем, которые препятствуют достижению процветания.

Препятствия к процветанию народов

Механизмы роста

Самый общий замысел настоящего тома заключается в том, чтобы исследовать взаимосвязь между культурными ценностями и социальным прогрессом. В наших дискуссиях единодушно признавалось, что экономический прогресс исключительно важен для общего прогресса человечества. Перспективы последнего определяются тем, справляются ли политические лидеры с обеспечением экономического роста. Экономический прогресс обязателен, поскольку прочие формы прогресса (здравоохранение, образование, инфраструктура) зависят от производственной деятельности. Следовательно, необходимо понять, каковы механизмы развития экономики, как они работают и за счет чего можно наилучшим образом ускорить экономический прогресс.

Сказанное ведет нас к следующему утверждению. Я уверен, что двигателем роста является успешный бизнес, поскольку богатство создается именно на уровне индивидуальной деловой активности. Как раз здесь производятся товары, оказываются услуги, повышается производительность, генерируется богатство. Без частного предпринимательства экономический

прогресс невозможен, а без экономического прогресса нет прогресса социального. Мы, таким образом, приходим к следующему силлогизму:

Социальный прогресс в широком смысле слова невозможен без экономического роста.

Успешно действующие частные предприятия являются двигателями экономического развития.

Следовательно, процветающий бизнес представляет собой необходимое предварительное условие социального прогресса.

Приняв во внимание эти посылки, мы можем перейти к дискуссии о том, за счет чего обеспечивается расцвет частного предпринимательства и как этому расцвету можно способствовать.

Сравнительные преимущества и конкурентные преимущества

Анализ основных экономических показателей различных стран, предпринятый Джеффри Саксом и компанией «Монитор», показывает, что нехватка естественных ресурсов в большей степени стимулирует экономическую активность, нежели их изобилие². Хотя теоретически обладатели сравнительных преимуществ должны чувствовать себя вполне благополучно, практика свидетельствует, что страны, специализирующиеся на вывозе сырья, имеют меньший среднедушевой доход.

Причина их экономического отставания состоит в том, что естественные ресурсы – довольно примитивный товар, на цену которого производители почти не влияют. Фактические цены на подобные товары на протяжении последних двадцати пяти лет неуклонно снижались. В результате многие государства, имея довольно обширный экспорт, зарабатывают все меньше реальных денег. В современной глобальной экономике сравнительные преимущества, обусловленные доступом к естественным ресурсам, отнюдь не гарантируют изобилия.

Сказанное верно и в отношении стран, которые пытаются извлечь выгоду из такого преимущества, как наличие дешевой рабочей силы. Разрабатывая стратегии, основанные на низкой стоимости труда, национальные компании формируют свое-

образный замкнутый цикл. Для того, чтобы конкурировать, им необходимо поддерживать стоимость труда на минимальном уровне. Из-за этого они не могут увеличивать заработную плату рабочих, поскольку в противном случае производимые ими товары окажутся неконкурентоспособными. Принципиально иная стратегия заставит их либо отказаться от конкуренции в интересующей области, либо перенести деятельность в соседние страны, где уровень оплаты труда еще ниже.

Оба рассмотренных примера – стратегии, основанные на изобилии ресурсов и дешевой рабочей силе, – можно назвать «стратегиями сравнительных преимуществ». Ни та, ни другая не способны обеспечить подъем жизненного уровня народа.

Бесспорно, факторы, от которых зависит готовность нации к преуспеянию, довольно многочисленны. Среди них, например, макроэкономическая стабильность, открытые и эффективные институты власти, наличие адекватной инфраструктуры, образованной рабочей силы, качественной медицинской помощи. И хотя перечисленные темы обсуждаются довольно часто, детальные исследования того, что нужно сделать на уровне отдельных компаний и фирм для обеспечения экономического роста в развивающихся странах, по-прежнему остаются довольно редкими.

На протяжении последних двадцати лет конкурентными преимуществами фирм, регионов и стран занимался Майкл Портер. Его исследования заставили по-новому взглянуть на микроэкономические переменные, обуславливающие успех. В 1998 году в докладе, посвященном сравнительной конкурентоспособности стран мира (*Global Competitiveness Report*), он разработал специальный «индекс микроэкономической конкурентоспособности», фиксирующий качество конкурентной среды в конкретных странах. При этом Портер отмечает: «Сегодня почти никто не сомневается в том, что макроэкономическая политика, предполагающая рациональный государственный бюджет, умеренный уровень государственных расходов, ограничение государственного вмешательства в экономику и открытый доступ на внешний рынок, способствует процветанию нации. Вместе с тем устойчивый политический контекст и разумная макроэкономическая политика остаются необходимыми, но отнюдь не достаточными условиями благополучия. В такой же степени – а может быть, даже и более, – важны микроэкономические основания экономического рос-

та, коренящиеся в тактике и стратегии местных производителей, инфраструктуре, институтах и политике, в совокупности составляющих конкурентную среду, в которой компании и фирмы состязаются между собой. Макроэкономические реформы не принесут желаемых результатов до тех пор, пока не удастся добиться заметных улучшений на микроэкономическом уровне»³.

Но консенсус по поводу основ макроэкономического менеджмента и крепнущее осознание важности микроэкономических условий конкуренции ставят перед нами ряд вопросов. Почему неразвитые экономические системы с таким трудом поддаются преобразованиям? Означает ли создание стабильного правительства, рациональной экономики и микроэкономических основ «автоматическое» процветание? Разумеется, в идеальном виде все должно быть именно так. Но экономическое развитие нередко напоминает нам о парадоксе яйца и курицы. Представители бизнеса твердят о том, что эффективные стратегии недоступны для них, пока правительство не заставит их действовать сообща; между тем государственные чиновники сетуют на свое бессилие в условиях, когда предприниматели не понимают пользы конкуренции и всеми силами стремятся ее избежать.

Короче говоря, процветание требует не только необходимой базы, но и такого состояния умов, которое нацеливает на конкуренцию и внедрение нового.

Потребность в «конкурентном состоянии ума»

Наш опыт консультирования бизнесменов и государственных чиновников говорит о том, что само разрешение стратегических проблем, с которыми они сталкиваются, оказывается не слишком сложным делом даже в неблагоприятных обстоятельствах, задаваемых дурным управлением и слабой инфраструктурой. Что по-настоящему трудно, так это изменить мышление людей. Как правило, в развивающихся странах довлеет представление о решающем значении относительных преимуществ, зачастую укорененное в институтах, законах и политике. Именно это наследие не позволяет здешним лидерам делать правильный выбор.

Нижеследующий список обобщает некоторые устойчивые мотивы мышления, отмечаемые нами у бизнесменов и прави-

тельственных чиновников молодых государств. В соответствии с типологией Мариано Грондоны и Лоуренса Харрисона колонку слева составляют присущие фирмам и компаниям характеристики, препятствующие прогрессу. В правой колонке, напротив, приводятся качества, которые прогрессу способствуют.

Сравнительные преимущества и конкурентные преимущества

<i>Качества, противодействующие прогрессу</i>	<i>Качества, способствующие прогрессу</i>
Защищенность рынков	Глобализация и конкуренция
Сосредоточенность на микроэкономике	Сосредоточенность на макроэкономике
Ограниченный доступ к лидерам	Повышение производительности на уровне отдельных фирм
Приоритет, отдаваемый физическому и финансовому капиталу	Приоритет, отдаваемый человеческому и информационному капиталу
Иерархическая и жесткая структура	Меритократическая и гибкая структура
Увлечение масштабными проектами	Умение приспосабливаться к запросам дня
Зависимость от иностранных партнеров	Активная миграция капитала
Реактивный подход	Проактивный подход
Правительство как главный стратег	Сотрудничество бизнеса и власти
Перераспределение богатства	Создание богатства
Патернализм	Новаторство

Следует повторить, что конкурентные установки национальных компаний сталкиваются с самыми разнообразными препятствиями. Среди них – неэффективное функционирование экономики, неразвитая инфраструктура, нехватка квалифицированной рабочей силы. Вместе с тем лидеры бизнеса, намеревающиеся мыслить по-новому, больше не собираются ждать совершенствования инфраструктуры своего государства. Если они не начнут предлагать новаторские пути в собственном бизнесе, положение дел в стране никогда не улучшится. В идеальном варианте бизнес и госу-

дарство должны объединить усилия в рамках динамичной системы, позволяющей совершенствоваться обеим составляющим.

Экономический рост и социальная справедливость

Модель состязательности, распространенная ныне в развивающихся странах, порождает порочный круг. Компании конкурируют друг с другом на основе дешевизны труда и обилия естественных ресурсов. Это вовлекает их в такой бизнес, в котором очень трудно наращивать доходы. Не получая значительной прибыли, они не в состоянии делать достаточные инвестиции в человеческий капитал; без этого, в свою очередь, нельзя стимулировать инновации.

В противовес этому существует круг иного рода – благодатный круг экономического роста и социальной справедливости на стабильной основе. В данном случае фирмы проявляют инициативу, развивая более сложные продукты и применяя более изощренные стратегии. Таким путем создаются высокодоходные предприятия, с помощью которых поддерживаются серьезные инвестиции в рабочую силу. Чем квалифицированнее рабочая сила, тем больше она склонна к новаторству, а постоянные инновации позволяют производителям продавать все более сложные товары и услуги. Подобный взгляд на мир дает возможность рассчитывать на устойчивую реализацию конкурентных преимуществ и преодоление многовековой статичности сравнительных преимуществ.

И хотя в только что описанной модели явно присутствует здравый смысл, переубедить политиков и бизнесменов оказывается совсем нелегким делом. В последние десять лет Майкл Фэйрбенкс и я активно пытались настроить людей, принимающих решения, на реализацию политики и стратегии, поддерживающих устойчивое развитие бизнеса и, тем самым, на отказ от иллюзорных преимуществ «ресурсного» подхода в пользу «конкурентного». На собственном опыте мы убедились, что предприниматели и чиновники постоянно воспроизводят одни и те же стратегические и поведенческие стереотипы, не позволяющие им осваивать более «продвинутые» источники преимуществ и обеспечивать своим странам благоприятное положение в глобальной экономике. Упомянутые стереотипы делятся на две категории:

<i>Стратегические стереотипы</i>	<i>Поведенческие стереотипы</i>
Чрезмерная зависимость от ресурсных факторов	Неспособность к сотрудничеству
Слабое знание потребителя	Замкнутость
Непонимание относительности своего положения	Патернализм
Недостаток вертикальной интеграции	

Усилия, направленные на повсеместный отказ от перечисленных стереотипов, убедили нас в том, что корни микроэкономических проблем следует искать в культуре. В то время как стратегические стереотипы можно преодолеть с помощью аналитических разработок, качественной практики ведения бизнеса и стремления к знаниям, поведенческие стереотипы более сложно увидеть, распознать и преобразовать.

Упомянутые клише позволяют понять, почему некоторые компании просто неспособны к глобальной конкуренции. Что не совсем ясно, так это почему одни и те же тенденции воспроизводят себя в странах с совершенно различным политическим, экономическим, социальным и культурным наследием. Макроэкономические переменные, воздействующие на развивающиеся государства, весьма неоднородны, но микроэкономические процессы удивительно схожи.

В этом наблюдении высвечивается связь между культурой и экономической конкуренцией. Представления людей о бизнесе, экономике или конкуренции предопределяют качество принимаемых ими стратегических решений.

Выявление образа мыслей, присущего лидерам

Одним из способов, позволяющих понять, почему предприниматели организуют свои компании и стратегии именно так, а не иначе, заключается в том, чтобы попытаться воспроизвести их реакцию на повседневные проблемы. Сделать это можно с помощью социологических опросов основных референтных групп той или иной страны.

Общенациональные опросы. С 1992 года небольшая группа сотрудников компании «Монитор» консультирует бизнесменов и политических лидеров развивающихся стран

на предмет того, как повысить конкурентоспособность их национальной экономики. Наши усилия начались с инициатив, нацеленных на корректировку правительственной политики и стратегии отдельных компаний. Со временем, однако, мы пришли к осознанию того, что господствующая политика и преобладающие стратегии были не столько причиной фиксируемых нами мыслительных стереотипов, сколько их следствием. Это заставило нас предпринять серию опросов, направленных на прояснение того, что ключевые категории респондентов думают о механизмах формирования богатства. Мы начали с Колумбии, где опросили около четырехсот предпринимателей и чиновников. Опрос был призван оценить отношение лидеров как общественного, так и частного сектора к различным политическим, экономическим и социальным проблемам, стоящим перед страной. С его помощью нам предстояло идентифицировать узловые точки, которым надо было уделить основное внимание.

На первой стадии исследования мы отмечали различия в установках, касающихся ключевых проблем национальной жизни. Нам удалось разработать такой инструментарий, который позволял определить, по каким темам наличествует общее видение, а по каким его нет. Мы обнаружили, в частности, что по ряду вопросов, не считавшихся слишком уж важными, наблюдается высокая степень консенсуса. Среди таковых были, например, двусторонние торговые соглашения и поощрение экспорта. И, напротив, по вопросам, имевшим для элит серьезное значение, согласия почти не наблюдалось. В этом ряду оказались, в частности, обменный курс и меры по обузданию инфляции. Однако, хотя подобные исследования обогащают, с их помощью невозможно наметить путь преобразований. Поэтому, чтобы придать нашему анализу более практическое звучание, мы решили распределить полученные результаты не по проблематике, а по принципу организационной причастности. Нам казалось, что таким способом можно наметить рецепты преобразования отдельных организаций.

Поскольку и правительственные чиновники, и бизнесмены не слишком охотно шли на контакт, мы решили, что было бы полезно обзавестись какими-нибудь косвенными данными, информирующими нас о заботах страны. Нам казалось, что, как только область принципиальных разногласий будет зафиксирована, можно разрабатывать предложения по усвоению представителями и частного, и публичного сектора

общей платформы, позволяющей им сообща работать на более конкурентоспособной Колумбии.

Мы узнали, в частности, что борьба с контрабандой исключительно важна для текстильной промышленности, заинтересованной в пресечении нелегального импорта, но почти не интересует другие отрасли или правительственных чиновников. Инфляция очень беспокоила представителей цветочного бизнеса, но не имела особого значения для кожевенной индустрии. После этого мы провели серию семинаров с приглашением лидеров всех этих отраслей, пытаясь внушить им идею о том, что парадигма «относительных преимуществ» настолько преобладает в их мышлении и поступках, что блокирует все попытки страны стать конкурентоспособной.

Подобные усилия позволили нам понять, насколько различны позиции колумбийского общества по ключевым вопросам. Правда, профессиональная сегментация была полезной, но не содержала в себе рецептуры необходимых перемен. Разница в восприятии политических и макроэкономических вопросов, несмотря на всю ее важность, ничуть не объясняла поведения конкретных фирм и компаний.

Вместе с тем нам удалось выявить принципиальные различия в оценках не только между представителями бизнеса и государственной власти, но и между лидерами, проживающими в разных городах. Осознание данного факта побудило нас к детальному исследованию функционирования пяти крупнейших городов Колумбии. В ходе этой работы стало ясно, что каждый из них отличается собственным обликом, стилем, отношением к труду и уровнем преуспевания.

Территориальные опросы. Руководители каждого из рассматриваемых нами городов – в этом ряду были Барранкилья, Букараманга, Кали, Картахена и Медельин – имели собственную точку зрения на то, благодаря чему их города добиваются успеха. «Отцы» Медельина, самого богатого в данном списке, усматривали главные преимущества своего города в том, что сейчас принято называть «социальным капиталом» – в культурных, гражданских, человеческих ресурсах. В Барранкилье и Картахене, гораздо менее зажиточных городах, в качестве основы процветания выделяли естественные ресурсы. Эти данные подчеркивают прочную взаимосвязь между умонастройением региона и уровнем его экономических достижений. Каждый город по-разному оценивал собственные конкурентные преимущества. Причем наивысшие для Колумбии жиз-

ненные стандарты обеспечивались в Медельине – в том городе, который в наибольшей степени был ориентирован на конкуренцию.

Ментальные модели и попытки преобразований

Итогом наших контактов с руководителями пяти колумбийских городов стал вывод о том, что качество сделанного регионом выбора определяется не культурой как таковой, но скорее индивидуальными воззрениями лидеров на причины возникновения богатства. Здесь имеются в виду личностные установки, вырабатываемые по таким вопросам, как происхождение богатства, социальный капитал, ориентация действий. Иными словами, обнаруженные нами различия представляли собой производные от ментальных моделей, присущих элите упомянутых городов.

Мышление, исходящее из незыблемости относительных преимуществ, является результатом глубоко укорененных предубеждений, касающихся происхождения богатства. Такая ментальная модель противостоит преобразованиям. Вызов, с которым сталкиваются проводники перемен, заключается в том, что им приходится решать проблемы, даже не осознаваемые большинством граждан. Выводы, получаемые посредством самого строгого анализа, должны быть достаточно убедительны для того, чтобы побуждать индивидов меняться. Мне кажется, это вполне соответствует тому, что говорит Петер Сенге: «Новые прозрения с трудом воплощаются в практику, поскольку не согласуются с твердо усвоенными представлениями о том, как развивается мир; именно эти представления удерживают нас в привычном русле мысли и действия. Вот почему дисциплина, с помощью которой можно будет управлять ментальными моделями (то есть раскрывать, тестировать и совершенствовать их), обещает стать грандиозным прорывом в сфере образования»⁴.

Преобразование ментальных моделей будет прорывом, с помощью которого лидеры смогут повысить конкурентоспособность своих стран в условиях глобальной экономики. Именно здесь коренится основная проблема: надо изжить ментальные модели, блокирующие становление ориентированных на конкуренцию компаний и конкурентного образа мысли. И хотя культурная трансформация при этом неизбеж-

на, наша задача отнюдь не в том, чтобы изменить саму культуру. Цель в том, чтобы создать условия, способствующие формированию «конкурентных» компаний, ибо как раз они выступают главными двигателями экономического роста и, в конечном счете, социального прогресса.

Наша работа с представителями общественного и частного сектора на общенациональном уровне позволила идентифицировать проблемы, разделяющие общество. Наше взаимодействие с региональными элитами помогло выявить локальные препятствия на пути процветания. Но как только мы попытались изменить *status quo*, оказалось, что начинать надо с иного, более динамичного уровня: следует найти людей, которые думают так же, как мы.

Решить последнюю задачу вполне можно; для этого нужно понять, кто конкретно выигрывает от предлагаемых преобразований. Общие рассуждения о «властях» или «жителях» какого-то города здесь не помогут. Необходимо выявлять конкретных, живых людей, независимо от их институциональной причастности, опираясь сугубо на их представления о том, откуда берется богатство.

Работая в Венесуэле, а потом и по всему миру, мы выработали исследовательский инструментарий, позволяющий решать подобные задачи. Вместо того, чтобы просто анализировать наиболее спорные вопросы дня, мы самым тщательным образом рассматривали позиции, отстаиваемые теми или иными группами по ключевым спорным вопросам. Такой подход позволил нам структурировать нацию не по критериям институциональной причастности или места жительства, но согласно мировоззренческим системам. В Венесуэле, к примеру, мы выделили пять автономных сегментов, отличавшихся друг от друга благодаря уникальным взглядам на несколько важнейших социальных проблем. Таким образом, «пять Венесуэл» определялись не по профессиональной или географической принадлежности, но в соответствии с групповыми оценками переменных, влияющих на развитие экономики.

Итоги другого общенационального опроса, охватившего в 1997 году четыреста представителей элиты Сальвадора, убедили нас в том, что для преобразователей размежевание согласно ментальным моделям наиболее существенно. Команда компании «Монитор» под руководством Кейи Миллер извлекла из данных этого опроса десятки переменных, сгруппированных потом по одиннадцати категориям, давшим нам, в

конечном счете, пять оценок конкурентного потенциала Сальвадора⁵.

Самую большую группу среди опрошенных составили так называемые «недовольные». Их первичная характеристика – недовольство как государством, так и частным сектором. У данной группы нет собственного мнения о том, какая экономическая модель для Сальвадора наиболее оптимальна, но кризисное состояние страны у ее представителей не вызывает сомнений.

В следующую по численности группу входят «государственники». По их убеждению, единственный способ преодолеть нынешние проблемы – передать всю полноту социальных, экономических и политических решений в руки узкого круга высших правительственных функционеров.

«Борцы», в отличие от «государственников», возлагают свои надежды на рядовых граждан. Они убеждены, что при соответствующей поддержке со стороны власти простые граждане выведут Сальвадор к лучшему будущему.

Самую маленькую группу составили «протекционисты». Хотя протекционистская политика, проводимая властями Сальвадора, пользуется поддержкой всех упомянутых групп, «протекционисты» в этом отношении наиболее энергичны. Данная группа открыто поощряет государственные субсидии, защитительные тарифы, прочие протекционистские меры, считая их наиболее выигрышной стратегией глобального соревнования.

Единственной группой, решительно обособляющей себя от всех прочих, оказались сторонники «открытой экономики». Эта группа подчеркивает важность международных связей, устанавливаемых с помощью торговли, образовательных обменов и т.п. Ее представители не удовлетворены той поддержкой, которую частный сектор получает от правительства, и поэтому не слишком рассчитывают на помощь власти.

Стоит заметить, что исследование охватывало разные профессиональные категории: крупных бизнесменов, известных преподавателей и ученых, профсоюзных активистов, высокопоставленных чиновников. Кроме того, оно имело обширную географию, включавшую такие города, как Сан-Сальвадор, Сонсонате, Санта-Ана и Сан-Мигель. Подобно изысканиям, предпринятым пятью годами раньше в Колумбии, профессиональный и географический срез обеспечили нас кое-какой полезной информацией. В то же время каждая из пяти «мен-

тальных моделей» была представлена во всех географических и профессиональных стратах. Иными словами, линии реального размежевания в стране не зависели от профессиональной принадлежности или места проживания, но определялись фундаментальными убеждениями, стереотипами и установками, касавшимися происхождения богатства.

В Сальвадоре, несомненно, есть собственная национальная культура, коренящаяся в той исторической роли, которую играла эта маленькая латиноамериканская страна, имеющая весьма высокую плотность населения и пережившая затяжную гражданскую войну 1970—1980-х годов. И все же после дискуссий с бывшими партизанскими командирами из Фронта национального освобождения имени Фарабундо Марти и вождями консервативной партии Национальный республиканский союз нам показалось, что даже в разоренной войной стране общее видение вполне возможно, стоит только правильно провести разграничительные линии. Политическая, экономическая, профессиональная или географическая сегментация не дает подлинного представления о том, как люди оценивают реальность. И, напротив, структуризация согласно ментальным моделям может высветить различия в установках и убеждениях, которые тормозят процесс формирования богатств.

Когда мы представили результаты своей работы над ментальными моделями группе высокопоставленных венесуэльцев, кто-то из аудитории поднял руку и попросил нас «вернуть назад одну-единственную Венесуэлу». Этот человек впервые увидел, как из сопоставления ментальных моделей рождается общее видение, стимулирующее перемены.

Заключительные ремарки

Культура имеет значение. Но учет всех культурных факторов неимоверно сложен. В данной главе доказывается, что ментальные модели, которые обуславливают поступки индивидов, являются главным инструментом перемен. Возвращаясь к упомянутому в самом начале главы вопросу жителя Ганы о том, должны ли культуры, приспособившаяся к глобальной экономике, меняться, следует сказать: да, культуры неизбежно будут меняться. Но обсуждать в этой связи надо не культуру как таковую; разговор должен идти об индивидуальных системах убеждений, поскольку именно они играют первую скрипку в процессе преобразований. Упорядочивающие

усилия по определению того, как та или иная ментальная модель ограничивает процесс создания богатства, являются важным вкладом в социальный прогресс.

Завершая дискуссию, мне хотелось бы поделиться следующими соображениями.

Успешный, ориентированный на развитие бизнес является необходимым условием прогресса. Это – главный двигатель роста. Для человека прогресс означает повышение жизненных стандартов. И хотя политологи и экономисты постоянно углубляют наше понимание того, каким образом политические режимы влияют на экономический успех, все более очевидным становится осознание следующего факта: по сути двигателем роста выступает частный бизнес. Следовательно, поощрению конкурентоспособного бизнеса необходимо уделять больше усилий.

Некоторые стратегии более перспективны, чем другие. Есть предприятия, которые более склонны к успеху, нежели их партнеры. Им удается развивать продуктивные стратегии ведения дел и инвестировать деньги в дифференциацию и обеспечение конкурентных преимуществ. Потенциалом для этого обладают многие предприятия, но не все способны такой потенциал реализовать.

Конкурентное состояние ума (ментальные модели) формирует стратегию. Первостепенным фактором, ограничивающим развитие бизнеса, является отнюдь не образование. Ни правительственная политика, ни макроэкономическая стабильность также не играют здесь особой роли. Стратегия эффективного бизнеса прежде всего требует конкурентного состояния ума – набора убеждений, установок и предпосылок, определяющих отношение личности к конкуренции и созданию богатства.

Ментальные модели преодолевают профессиональные и географические различия. В отсутствие конкурентного состояния ума нельзя обвинять государственную политику. Ответственность за это не стоит также возлагать на предписания культуры или конкретной организации. Наиболее важный вывод наших изысканий, касающихся ментальных моделей, состоит в том, что они довольно равномерно распространены среди населения. При этом существуют такие ментальные модели, которые ограничивают потенциалы бизнеса.

Для того, чтобы сформировать преуспевающий бизнес, «ментальные модели» необходимо переориентировать.

Чтобы поощрить экономический рост и социальный прогресс, нужно преобразовать ментальные модели, формирующие индивидуальные представления о риске, доверии, конкуренции, власти и других важнейших переменных.

Наконец, необходимо отметить, что реконструкция ментальных моделей может послужить причиной глубочайших изменений в культуре нации или региона. Но усилия по преобразованию культуры еще не гарантируют оживления экономической деятельности. Ведущую роль здесь играет низовой уровень – уровень «индивид – фирма». Необходимо разобратся в том, какие ментальные модели стоят за принимаемыми на данном уровне стратегическими решениями и на преобразовании каких из этих моделей необходимо сосредоточить первостепенное внимание.

Примечания

¹ Peter Senge. *The Fifth Discipline* (New York: Doubleday, 1990), p. 8.

² См.: Jeffrey Sachs and Andrew Warner. “Natural Resource Abundance and Economic Growth”, National Bureau of Economic Research, Cambridge, Mass., *Working Papers* 5398; см. также: Michael Fairbanks and Stace Lindsay, *Plowing the Sea: Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World* (Boston: Harvard Business School Press, 1997), chap. 1.

³ Michael Porter. “The Microeconomic Foundations of Competitiveness”, *World Competitiveness Report* (Geneva: World Economic Forum, 1999).

⁴ Peter Senge. *The Fifth Discipline*, p. 174.

⁵ Выражаю особую благодарность Джонатану Доннеру, который занимался разработкой наших опросов и обобщал их результаты.

Лоуренс Харрисон

Способствуя прогрессивным преобразованиям в культуре

Ускользнув от внимания американских академических кругов, новая парадигма, главную роль в которой играют культурные ценности и институты, постепенно заполняет эвристический вакуум, оставшийся после крушения «теории зависимости». Пионером в практическом применении «культурной парадигмы», а также в изощренных инициативах, направленных не только на ускорение экономического роста, но и на укрепление демократических принципов вкупе с социальной справедливостью, выступает Латинская Америка. Помимо этого, «культурная парадигма» имеет приверженцев в Африке и Азии.

Неудивительно, что многие аналитики, изучавшие в последние три десятилетия азиатское экономическое чудо, пришли к выводу о том, что «конфуцианские» ценности – такие как устремленность в будущее, добросовестный труд, хорошее образование, личные добродетели и усердие, – сыграли решающую роль в успехах Азии. (Подобные ценности, напоминающие нам о протестантской этике, присущи не только конфуцианству, но также различным культуам почитания предков, даосизму и некоторым другим религиозным системам.) Однако культурные трактовки упомянутых экономических свершений до недавнего времени игнорировались – подобно тому, как нарочито не замечались латиноамериканскими интеллектуалами и политиками успехи Азии на мировых рынках, не укладывающиеся в привычные рамки «теории зависимости». Сейчас, правда, Латинская Америка в основном усвоила азиатские экономические уроки. Сегодня этот континент пытается ответить на следующий вопрос: если экономическую недоразвитость, авторитарную политическую традицию и глубочайшую социальную несправедливость *нельзя* объяснить ссылками на империализм и зависимость, то *в чем же* подлинная причина всех этих явлений?

Впервые этот вопрос был поднят венесуэльским писателем Карлосом Рангелем в книге, вышедшей в середине 1970-х годов на французском и испанском языках и называвшейся «От благородного дикаря к благородному революционеру». (В английском переводе она называлась несколько иначе¹.) Рангель был не первым латиноамериканцем, убедившимся в том, что традиционные иберо-американские ценности и установки, а также отражающие и усиливающие их институты являются главной причиной «провала» Латинской Америки в сравнении с «успехом» Соединенных Штатов и Канады. К схожим выводам приходили и другие мыслители континента. В конце XVIII века среди них был, в частности, Франсиско Миранда, помощник Боливара, а сам Боливар пришел к аналогичным воззрениям три десятилетия спустя. Во второй половине XIX века в том же ряду – выдающиеся аргентинцы Хуан Баутиста Альберди и Доминго Фаустино Сармьенто, а также чилиец Франсиско Бильбао. В начале XX века подобные позиции отстаивал никарагуанский интеллектуал Сальвадор Мендьета.

Испанцы, пытавшиеся анализировать медленные темпы модернизации своей страны (Хосе Ортега-и-Гассет, Фернандо Диас Плаха, Мигель де Унамуну и Сальвадор де Мадарьяга), также делали выводы, вполне применимые в латиноамериканском контексте.

Книга Рангеля, снабженная предисловием Жана Франсуа Ревеля, в котором подчеркивалась неспособность латиноамериканцев к самокритике, вызвала негодование интеллектуалов континента и в основном была проигнорирована североамериканскими и европейскими исследователями. Тем не менее, эта работа оказалась переломной. В 1979 году нобелевский лауреат Октавио Пас разъяснял контраст между двумя Америками в следующих выражениях: «Одна, англоязычная Америка, стала дочерью традиции, положившей начало современному миру – Реформации со всеми ее социальными и политическими последствиями, а также демократии и социализму. Другая, испано- и португальскоязычная Америка – дитя вселенской католической монархии и Контрреформации»².

Эхо рассуждений Рангеля можно найти в опубликованной в 1994 году книге Клаудио Веліза «Новый мир готической лисицы»³, в которой сопоставляются судьбы англо-протестантского и иберо-католического наследия в Новом свете. Автор описывает новую парадигму, используя слова выдающегося

ся перуанского писателя Марио Варгаса Льосы. Последний утверждает, что экономические, образовательные и правовые реформы, столь необходимые для модернизации Латинской Америки, не станут эффективными до тех пор, «пока им не будет предшествовать преобразование обычаев и традиций, всего сложного комплекса привычек, знаний, образов и форм, которые в совокупности составляют «культуру». Культура, в рамках которой латиноамериканцы сегодня живут и действуют, не является либеральной и тем более демократической. На континенте есть демократические правительства, но институты, рефлекссы, менталитет Латинской Америки далеко не демократичны. Они остаются популистскими, олигархическими, абсолютистскими, коллективистскими, догматическими, перегруженными социальными и расовыми предрассудками, совершенно нетерпимыми к политическим противникам и претендующими на худшую монополию из всех возможных – монополию на истину»⁴.

Новейший бестселлер Латинской Америки, «Пособие для идеального латиноамериканского идиота»⁵, посвящен авторами (колумбийцем Плинио Апулео Мендосой, сыном Варгаса Льосы Альваро и кубинским изгнанником Карлосом Альберто Монтанером) все тем же Рангелю и Ревелю. Книга высмеивает латиноамериканских интеллектуалов XX столетия, пропагандировавших идею, согласно которой во всех бедах континента виноват империализм. Среди последних следующие громкие имена: Эдуардо Галеано -уругвайский автор нашумевшей книги «Вскрытые вены Латинской Америки»⁶, Фидель Кастро, Че Гевара, Фернандо Энрике Кардозо – нынешний президент Бразилии, Густаво Гутьеррес – основатель «теологии освобождения». Мендоса, Монтанер и Варгас Льоса убедительно доказывают, что реальные причины отсталости континента следует искать в головах латиноамериканцев.

В своей следующей книге «Творцы нищеты»⁷ – упомянутые авторы анализируют пагубное влияние традиционной культуры на поведение шести элитных групп: политиков, военных, предпринимателей, духовенства, интеллектуалов и революционеров (подробнее об этом см. статью Монтанера, вошедшую в настоящий сборник).

Недавняя работа Монтанера – «Давайте не потеряем вступую и XXI век»⁸ – посвящена тем издержкам, которые выпали на долю Латинской Америки из-за нежелания усвоить

культурные и политические уроки передовых демократий. В вышедшей в 1999 году книге «Культурные условия экономического развития»⁹, принадлежащей перу аргентинского интеллектуала и медиа-знаменитости Мариано Грондоны, противопоставляются друг другу восприимчивые к развитию и отторгающие развитие культуры, то есть Соединенные Штаты вкуче с Канадой, с одной стороны, и Латинская Америка – с другой.

Разумеется, по мере демократических и рыночных преобразований, идущих на континенте в последние пятнадцать лет, господствующие в Латинской Америке ценности и установки постепенно меняются. Культура региона трансформируется под воздействием целого ряда сил, включая описанные в настоящей главе духовные веяния, глобализацию экономики и средств коммуникации, подъем евангелического протестантизма. (Протестанты сегодня составляют более 30 процентов населения Гватемалы и около 20 процентов – Бразилии, Чили и Никарагуа¹⁰.)

Книги, утверждающие новую парадигму, и еженедельные газетные колонки Монтанера (он один из самых известных журналистов, пишущих на испанском языке) уже оказали большое влияние на латиноамериканцев. Но в Соединенных Штатах, Канаде и Западной Европе о них практически ничего не знают. Поколение латиноамериканцев, выросшее на «теории зависимости» или на иных концепциях, исходящих из того, что решение проблем континента зависит от великодушия США, считает культурные трактовки неприемлемыми. На одном из семинаров мне довелось услышать видного американского специалиста, называвшего культурные объяснения «вводящими в заблуждение»; на другом форуме утверждалось, что культура не имеет никакого отношения к эволюции континента; на третьем говорилось, что разобраться в запутанной политической истории Венесуэлы с помощью культурных факторов просто невозможно. Боливар, полагаю, с этим едва бы согласился.

Значение упомянутой выше книги Рангеля для меня бесспорно, поскольку, не прочитай я ее, моя первая работа – «Отсталость как состояние ума: случай Латинской Америки»¹¹, – опубликованная в 1985 году, вряд ли была бы написана. Моя последняя монография – «Панамериканская мечта»¹², – испанское издание которой увидело свет в 1999 году, также посвящена Рангелю.

Каким образом культура влияет на общественный прогресс

В «Панамериканской мечте» выделены десять ценностей (установок, состояний ума), которые отличают прогрессивные культуры от статичных. Вот эти ценности:

1. Нацеленность в будущее. Прогрессивные культуры устремлены в будущее, в то время как статичные культуры ориентированы на настоящее или прошлое. Нацеленность в будущее означает прогрессистское видение мира, предполагающее способность человека влиять на свою судьбу, вознаграждение добродетелей уже в этой жизни, позитивное видение экономики, в рамках которого богатство постоянно наращивается.
2. Труд и успех. В прогрессивных культурах, в отличие от статичных культур, труд и приносимые им плоды считаются главным фактором преуспевания. В обществах первого типа работа упорядочивает повседневную жизнь, а трудолюбие, творчество и стремление к успеху не только вознаграждаются финансово, но и приносят удовлетворение и самоуважение.
3. Бережливость. В прогрессивных культурах эта добродетель является матерью инвестиций (и финансовой безопасности), в то время как в статичных культурах в ней видят угрозу уравнилельным порядкам.
4. Образование. В прогрессивных культурах в образовании усматривают ключ к прогрессу, в то время как в статичных культурах оно считается второстепенной, элитарной ценностью.
5. Поощрение способностей. В прогрессивных культурах индивидуальные способности выступают важнейшим фактором личного карьерного роста; в статичных культурах эту роль выполняют социальное происхождение и связи.
6. Общественная солидарность. В прогрессивных культурах радиус общественной идентификации и доверия выходит за пределы семьи и объемлет более широкое социальное целое. В традиционных же культурах сообщество ограничивается семейными рамками. Социальные системы с небольшим радиусом идентификации и доверия более склонны к коррупции, nepотизму, налоговым нарушениям и не тяготеют к филантропии.

7. Строгость этических норм. Поведенческие кодексы, принятые в прогрессивных культурах, обычно более ригористичны. По классификации организации «*Transparency International*», все передовые демократии (за исключением Бельгии, Италии, Тайваня и Южной Кореи) входят в число 25 наименее коррумпированных стран. Государства «третьего мира» в этом списке представлены лишь Ботсваной и Чили.
8. Справедливость и честность. В межличностных отношениях, отличающих прогрессивные культуры, эти качества являются наиболее ожидаемыми. И, наоборот, для статичных культур справедливость, подобно персональному успеху, представляет собой функцию, реализуемую только за деньги или в силу личных связей.
9. Рассредоточение власти. В прогрессивных культурах власть обычно рассредоточена по горизонтали, а в статичных культурах она сконцентрирована и реализуется вертикально. В данном отношении весьма характерен проведенный Робертом Патнэмом анализ различий между Северной и Южной Италией¹³.
10. Секуляризм. В прогрессивных культурах влияние религиозных институтов на общественную жизнь незначительно, в то время как в статичных культурах оно зачастую весьма существенно. В первых из них поощряются разногласия и плюрализм, а во вторых – ортодоксия и конформизм.

Разумеется, перечисленные десять факторов представляют собой обобщение и идеализацию, а в реальности культуры бывают не только «черными» и «белыми». Культурный спектр более широк, оттенки в нем зачастую перемешиваются. Едва ли есть страны, которые по всем показателям получили бы только «десятки» или «единицы». Но, тем не менее, почти все развитые демократии или отличающиеся высокими достижениями этнические и религиозные группы, подобные мормонам, обосновавшимся в США и других местах иммигрантам из Юго-Восточной Азии, евреям, сикхам или баскам, заслуживают куда более значимых показателей, нежели подавляющее большинство стран «третьего мира».

Отсюда напрашивается вывод о том, что приоритетным фактором является все же стремление к развитию, а не куль-

турные традиции как таковые. Тот же аргумент применим и к упомянутому выше списку «*Transparency International*». Действительно, каузальная связь между прогрессом и культурой довольно сложна и разнообразна. Могущество культуры, однако, явственно обнаруживается в тех странах, где экономические успехи этнических меньшинств заметно превосходят достижения большинства – как получилось, например, с китайцами в Таиланде, Индонезии, Малайзии и на Филиппинах. Оно наблюдается и в Коста-Рике, где в условиях развивающейся экономики расцвели демократические институты. По мнению Патнэма, эволюция Италии на протяжении многих столетий убедительно доказывает, что культурные ценности оказывали на нее гораздо большее влияние, чем экономические факторы. К тому же выводу приходит Грондона в упоминавшейся выше книге «Культурные условия экономического развития».

Предложенный мной список факторов развития не претендует на абсолютную полноту. В той типологии культур, которую разработал Грондона, насчитывается двадцать факторов, причем многие из них совпадают с моими. Но из приведенных десяти пунктов, по крайней мере, видно, какие аспекты «культуры» способны влиять на социальную эволюцию. Более того, сторонники новой парадигмы как в Латинской Америке, так и в Африке склонны списывать медленные темпы модернизации своих стран именно на засыле традиционных ценностей и установок. Подобные взгляды вполне согласуются с исследованием Южной Азии Гуннарсом Мюрдалем и исламского мира Бернардом Льюисом, не говоря уже о воззрениях таких искушенных культурологов, как Алексис де Токвиль, Макс Вебер и Эдвард Банфилд. Работа «Демократия в Америке» особенно актуальна для тех, кто выступает против преувеличения роли географических или институциональных факторов в демократическом развитии:

«Европейцы переоценивают влияние географии на устойчивость демократических установлений. Кроме того, слишком большое значение они приписывают законам, и слишком малое – нравам. ... Если на страницах этой книги мне не удалось убедить читателя в важности практического опыта американцев, их привычек, обычаев, мнений, – словом, всего того, что именуют нравами, – значит, цель моей работы не была достигнута»¹⁴.

Культурные интерпретации применительно к другим регионам

В 1968 году Гуннар Мюрдаль опубликовал работу «Азиатская драма: исследование в области нищеты»¹⁵, написанную после десятилетнего изучения стран Южной Азии. В ней был сделан вывод о том, что культурные факторы, прежде всего религиозные, выступают главным препятствием на пути модернизации. И дело не только в том, что они предопределяют способы предпринимательской деятельности; культура пронизывает и консервирует любое политическое, экономическое и социальное поведение. Мюрдаль пишет, что кастовая система «закрепляет существующее неравенство» и «усиливает господствующее в обществе отвращение к физическому труду»¹⁶. По его мнению, ограниченный радиус социальной идентификации и доверия порождает коррупцию и nepotизм.

Мюрдаль критикует антропологов и социологов за их неспособность «разработать всеобъемлющую систему теорий и концепций, необходимых для научного исследования проблемы развития», признавая при этом, что «установки, институты, образы жизни и, рассуждая более широко, культура в целом ... гораздо сложнее поддаются систематическому анализу, нежели так называемые экономические факторы»¹⁷. Автор призывает к культурным новациям под эгидой правительств, прежде всего в образовательной системе.

Темпы модернизации в большинстве исламских стран всегда были достаточно медленными. Неграмотность, в первую очередь женская, до сих пор довольно высока, так же как детская смертность и темпы прироста населения. Несмотря на наличие курдской проблемы, а также активность фундаменталистов, Турция остается единственным государством мусульманской культуры – безусловно секулярным, – отвечающим современным стандартам плюралистической демократии. Относительно процветает Малайзия, но ее экономические достижения приходятся в основном на долю китайского меньшинства, составляющего всего 32 процента населения. Нефтедобывающие страны (Саудовская Аравия, Объединенные Арабские Эмираты и Кувейт) живут в изобилии, оставаясь при этом весьма традиционными во многих отношениях. Сказанное подтверждается, в частности, тем фактом, что половина саудовских женщин по-прежнему неграмотна¹⁸.

Отсутствие прогресса в современном исламском мире резко контрастирует с той социальной энергетикой, которая отличала ислам после основания его пророком Мухаммедом в VII веке, а также в период расцвета Османской империи в XV—XVI веках. Среди тех, кто объясняет упадок ислама культурными факторами, видное место занимает Бернард Льюис. Особое внимание он уделяет тем последствиям, которые имело предпринятое мусульманскими учеными в IX—XI веках «закрытие ворот иджихада» (то есть отказ от независимой трактовки Корана). В результате, указывает этот автор, предпринимательство, экспериментирование и оригинальность оказались на периферии, а фаталистическое мироощущение вышло на первый план¹⁹.

Подвергнув анализу африканскую культуру, Даниэль Этунга-Мангеле установил, что бедность, авторитаризм и социальная несправедливость, присущие Африке, обусловлены традиционными культурными ценностями и установками. Среди них выделяются:

- в высшей степени централизованные и вертикальные традиции власти
- сосредоточенность на прошлом и настоящем, а не на будущем
- отрицание «тирании времени»
- нежелание работать («африканцы работают, чтобы жить, а не живут, чтобы работать»)²⁰
- негативное отношение к индивидуальной инициативе, личным достижениям и умению делать сбережения
- вера в колдовство, питающая иррационализм и фатализм

Для тех, кто рассматривает создание институтов в качестве оптимального пути разрешения проблем «третьего мира» (таких людей особенно много в международных финансовых организациях), Этунга-Мангеле приводит афоризм, напоминающий об изысканиях Токвиля: «Культура – мать, а институты – ее дети».

Около десяти лет назад Сальваторе Терези, основатель Европейского института администрации бизнеса (французская аббревиатура *INSEAD*), провел опрос представителей частного и общественного сектора Сицилии. В ходе исследования он пытался разобраться в причинах неразвитости острова. Результаты этой работы напрямую отсылали к тем выводам, которые Эдвард Банфилд сделал в 1958 году в своей книге об

итальянской деревне: в сицилийской культуре преобладают «беспредельный» индивидуализм, недоверчивость и подозрительность²¹. Как и в африканской культуре, ценностная система Сицилии подавляла сотрудничество и не поощряла конкуренцию, в которой усматривалась «агрессия». Кооперацию и состязательность здесь подменил сговор частных лиц с государством. Применительно к Латинской Америке Эрнандо де Сото назвал подобное явление «меркантилизмом»²².

Упомянутое исследование выделило и другие культурные факторы из того же ряда: замкнутость в настоящем, неспособность к стратегическому планированию, отсутствие предприимчивости, засилье патронажных отношений. Итоги опроса, потрясшие сицилийскую элиту, послужили стимулом для долгосрочной программы, нацеленной на преобразование ценностей и установок, а также на совершенствование менеджмента, планирования, координации и предпринимательства.

Преобразуя традиционные культуры

Отчасти благодаря воздействию авторов, работающих в духе «новой парадигмы», а отчасти из-за личного опыта, приводящего к аналогичным выводам, все большее число жителей Латинской Америки и других областей земного шара обращается к пропаганде и утверждению прогрессивных ценностей и установок.

Октавио Мавила в течение трех десятилетий занимался продажей автомобилей «Хонда» в Перу. Человек, к семидесяти годам добившийся весьма многого, Мавила много раз посещал Японию. В конце концов он пришел к выводу, что единственное по-настоящему серьезное различие между Перу и Японией состоит в том, что японских детей приобщают к прогрессивным ценностям, а перуанских – нет. В 1990 году он основал в Лиме Институт развития человека (испанская аббревиатура *INDEHU*). Эта организация должна была внедрять в жизнь перуанцев «десять заповедей развития», среди которых любовь к порядку и чистоте, пунктуальность, ответственность, предприимчивость, честность, уважение к правам других, уважение к закону, трудовая этика, бережливость. Курсы, подготовленные институтом, посетили более двух миллионов человек.

Проповедь «заповедей развития» не ограничивается пределами Перу. В двух последних администрациях Никарагуа ми-

нистерство образования возглавлял Умберто Белли, считавший перечисленные выше нормы основой предлагаемой им программы образовательных реформ. Рамон де ла Пена, ректор пользующегося большим престижем в Мексике Института высоких технологий (испанская аббревиатура *ITESM*), находящегося в Монтеррее, также пропагандирует «десять заповедей» среди своих студентов.

Эффективность евангелического подхода к культурным преобразованиям нуждается в практической поддержке. Как заметил Луис Угальде, ректор Католического университета Каракаса (Венесуэла), иезуит, если дети, усвоив со школьной скамьи прогрессивные ценности, позже обнаруживают их несоответствие социальной действительности, результат такой проповеди будет плачевным. Вот почему ректор, убежденный в исключительной важности ценностных подходов и установок, поддерживает антикоррупционную кампанию в правительстве и бизнесе.

По моему убеждению, коррупция в значительной мере представляет собой культурный феномен, обусловленный такими факторами, как ограниченный радиус социальной идентификации и доверия, которые ведут к ущербному восприятию сообщества и «эластичности» этических норм. Данный вывод подтверждается и в статье Сеймура Липсета и Габриэля Ленца, опубликованной в нашем сборнике. Для Латинской Америки коррупция стала одной из центральных проблем. В начале марта 1998 года Организация американских государств приняла Всеамериканскую конвенцию против коррупции, четырнадцатистраничный документ, к концу того же года ратифицированный тринадцатью странами. Разумеется, мало кто ожидает, что эта инициатива сама по себе решительно сократит масштабы коррупции, поскольку среди поддержавших ее – четыре из пяти латиноамериканских стран (Парагвай, Гондурас, Венесуэла и Эквадор), которые входят в десятку самых коррумпированных согласно рейтингу «*Transparency International*». (Пятая страна, Колумбия, пока не ратифицировала конвенцию.) Исключительно важно, однако, что сейчас коррупции уделяют гораздо больше внимания, чем в те недавние времена, когда ею интересовался только Мировой банк и прочие структуры, поддерживающие развитие.

Обостряется внимание и к гендерной проблематике, бросающей вызов традиционной «культуре мачо». Женщины Латинской Америки все более приобщаются к гендерной демо-

кратизации, охватившей в последние десятилетия страны «первого мира». Они объединяются, выдвигая инициативы, направленные на преодоление сексизма, отводящего им второстепенное место в обществе. В нескольких государствах удалось смягчить в пользу женщин законы, касающиеся родительских прав, собственности, разводов, а в девяти государствах предусмотрены обязательные электоральные квоты для кандидатов-женщин. И хотя такое законодательство не везде работает одинаково эффективно, его появление говорит о том, что гендерная революция и связанный с ней пересмотр традиционных ценностей наконец-то достигли Латинской Америки.

В последние годы на континенте спонтанно возникли и другие организации, среди целей которых числилось внедрение культурных новаций. В данной связи можно привести следующие примеры:

- Мексиканская женская организация «Общественная поддержка» (испанская аббревиатура *ENLACE*) располагает довольно широким членством, но весьма скудными ресурсами, направляемыми в основном на переработку школьных программ. В частности, в учебные курсы внедряются представления о ценности семьи и важности образования.
- Лидеры Центрального объединения кооперативов, действующего в Баркисимето (Венесуэла), убеждены, что реальный прогресс сельских регионов страны невозможен без преобразования традиционных ценностей и установок, которые разделяют крестьяне.
- Общественные организации Колумбии, Коста-Рики и Мексики активно пропагандируют и реализуют на практике идеи филантропии. В предыдущие годы филантропическая деятельность в Латинской Америке почти не осуществлялась, что свидетельствовало об узком радиусе социальной идентификации и доверия, присущем традиционным культурам.
- Аргентинская группа «Гражданская власть», состоящая в основном из адвокатов, считает своими главными целями воспитание гражданской ответственности и вовлеченности, а также борьбу с коррупцией.

Культурные новации внедряют и другие профессионалы. Психиатр из Коста-Рики Луис Диего Эррера сосредоточил свое внимание на формировании личности и передаче культурных ценностей в детстве. Целая сеть политологов и социологов, причастная к всемирным опросам по изучению ценно-

стей, отслеживает изменения ценностных ориентиров и установок. Среди них – Мигель Басаньес, мексиканец, возглавляющий американскую организацию «*Marketing and Opinion Research International*», и Марита Карбальо, глава службы Гэллага в Аргентине.

Многие из этих практиков и теоретиков, включая Монтанера, Грондону и Угальде, знают друг друга благодаря двум симпозиумам, посвященным роли культурных факторов в развитии Латинской Америки. Первый из них состоялся в Центральном американском институте деловой администрации в Коста-Рике в 1996 году, второй – в штаб-квартире Мирового банка в Вашингтоне два года спустя. Среди выступавших на гарвардском симпозиуме, материалы которого послужили основой для настоящей книги, есть люди, участвовавшие, по меньшей мере, в одном из предыдущих форумов. Это Монтанер, Грондона, Этунга-Мангеле, Фэйрбенкс, Инглхарт, Линдсей и автор этих строк.

В 1983 году в Кембридже, штат Массачусетс, Майкл Портер основал консалтинговую компанию «Монитор». Она быстро развивалась и вскоре стала весьма влиятельной на своем поприще, особенно в «третьем мире». Майкл Фэйрбенкс и Стейс Линдсей, подготовившие две главы настоящей книги, разработали специальную методику по замеру конкурентоспособности стран мира. Их же перу принадлежит и книга «Вспахивая целину», вышедшая в 1997 году²³. Ее название заимствовано из завещания Боливара, написанного в 1830 году: «Любому, кто делает революцию [в Латинской Америке], приходится поднимать целину».

И Фэйрбенкс, и Линдсей имеют опыт практической работы в «третьем мире»: первый в Африке, второй – в Центральной Америке и Карибском бассейне. Консультируя своих партнеров, они вскоре поняли, что традиционный подход к конкуренции, предполагающий такие составляющие, как анализ рынка, определение потребительских ниш и тому подобное, отнюдь не гарантирует фирмам развивающихся стран высокую конкурентоспособность. Постепенно ими был сделан вывод о том, что главной проблемой являются «незримые» факторы, коренящиеся в культурных ценностях и установках. После этого Фэйрбенкс и Линдсей предложили новый подход к консультированию, опирающийся на ментальные модели. Главной целью здесь выступало преобразование традиционных ментальных моделей, препятствующих

творчеству и эффективности, без которых конкуренция и экономический рост просто невозможны.

Реконструкцией ментальных моделей вдохновляется и Лионель Соса; для него основной референтной группой выступают латиноамериканцы, перебравшиеся в Соединенные Штаты. В своей книге 1998 года «Американская мечта»²⁴ этот автор, по происхождению мексиканец, создал своеобразный каталог ценностей и установок, не позволяющих его соотечественникам добиться среднеамериканского уровня процветания. Мы уже сталкивались с чем-то подобным.

- Смирение бедных: «Быть нищим – значит заслужить себе Царство небесное. Быть богатым – обречь себя на адские муки. Страдание в этой жизни есть благо, поскольку в следующей жизни обретешь вечное воздаяние»²⁵.
- Пренебрежение к образованию: «Девочкам оно вообще не нужно – им все равно выходить замуж. А мальчики? Им бы лучше работать, помогать семье»²⁶. Здесь уместно упомянуть, что в США до 30 процентов испаноязычных детей не в состоянии закончить среднюю школу; это гораздо выше аналогичного показателя как белых, так и черных американцев.
- Фатализм: «Личная инициатива, стремление к достижениям, уверенность в себе, амбициозность и агрессивность – все эти качества бесполезны, когда торжествует установка на подчинение воле Божьей. ... Добродетели, без которых невозможно преуспеть в американском бизнесе, в глазах церкви, которую посещают «латинос», выглядят грехом»²⁷. Здесь приходится вспомнить о том факте, что число испаноязычных американцев, имеющих собственное дело, гораздо ниже среднего по стране.
- Недоверие к людям, не входящим в семейный круг, обусловило незначительные размеры бизнеса, принадлежащего американцам испанского происхождения.

В конце книги Соса представляет программу достижения успеха, основанную на «двенадцати добродетелях удачливых “латинос”»²⁸. Они очень напоминают «десять заповедей развита» Октавио Мавилы.

Резюме

Важное и многообещающее духовное веяние, касающееся культуры и культурных новаций, распространяется сегодня по всему миру. Оно затрагивает как отсталые страны, так и

бедные меньшинства в богатых странах. Упомянутая тенденция не нова. Она берет начало в трудах Банфилда, Вебера, Токвиля и Монтескье. Предлагаемые в ее рамках подходы помогают понять, почему одни страны и религиозно-этнические группы добиваются больших успехов, чем другие, причем не только в экономике, но и в консолидации демократических институтов и обеспечении социальной справедливости. Их уроки все чаще находят практическое применение, особенно в Латинской Америке. Более того, они указывают путь к процветанию подавляющему большинству жителей земного шара, для которых благополучие, демократия, социальная справедливость все еще остаются недоступными.

Примечания

¹ Carlos Rangel. *The Latin Americans — Their Love-Hate Relationship with the United States* (New York: Harcourt Brace Jovanovich, 1977). Французское издание вышло в свет в 1976 году (Éditions Robert Laffont, S.A., Paris).

² Octavio Paz. *El Ogro Filantrópico* (Mexico City: Joaquín Mortiz, 1979), p. 55.

³ Claudio Veliz. *The New World of the Gothic Fox — Culture and Economy in English and Spanish America* (Berkeley: University of California Press, 1994).

⁴ Ibid., pp. 190–191.

⁵ Plinio Apuleyo Mendoza, Carlos Alberto Montaner, and Elvaro Vargas Llosa. *Manual del Perfecto Idiota Latinoamericano* (Barcelona: Plaza y Janés Editores, 1996). Английский перевод этой книги должен был выйти в 2000 году.

⁶ Eduardo Galeano. *Las Venas Abiertas de América Latina* (Mexico City: Siglo XXI Editores, 1979). Это двадцать первое издание данной работы; первое вышло в свет в 1971 году.

⁷ Plinio Apuleyo Mendoza, Carlos Alberto Montaner, and Elvaro Vargas Llosa. *Fabrixantes de Miseria* (Barcelona: Plaza y Janés Editores, 1998).

⁸ Carlos Alberto Montaner. *No Perdamos Tambiën el Siglo XXI* (Barcelona: Plaza y Janés Editores, 1997).

⁹ Mariano Grondona. *Las Condiciones Culturales del Desarrollo Económico* (Buenos Aires: Editorial Planeta/Ariel, 1999).

¹⁰ Анализ явления, называемого «протестантизацией», см. в работе: David Martin, *Tongues of Fire* (London: Basil Blackwell, 1990).

¹¹ Lawrence E. Harrison. *Underdevelopment Is a State of Mind — The Latin American Case* (Cambridge: Center for International Affairs, Harvard University; Lanham, Md.: University Press of America, 1985).

¹² Lawrence E. Harrison. *The Pan-American Dream* (New York: Basic, 1997).

¹³ Robert D. Putnam. *Making Democracy Work — Civic Traditions in Modern Italy* (Princeton: Princeton University Press, 1993).

¹⁴ Alexis de Tocqueville. *Democracy in America* (New York: Doubleday Anchor, 1969), pp. 308–309.

¹⁵ Gunnar Myrdal. *Asian Drama — An Inquiry into the Poverty of Nations* (New York: Pantheon, 1968).

¹⁷ Ibid., pp. 27–28.

¹⁶ Ibid., p. 104.

¹⁸ World Bank. *World Development Report 1998/99: Knowledge for Development* (New York: Oxford University Press, 1999).

¹⁹ См., например: Bernard Lewis. “The West and the Middle East”, *Foreign Affairs* 76 (January–February 1997).

²⁰ Ibid., p. 45.

²¹ Edward C. Banfield. *The Moral Basis of a Backward Society* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958).

²² Hernando de Soto. *El Otro Sendero* (Lima: Institute Libertad y Democracia, 1986).

²³ Michael Fairbanks and Stace Lindsay. *Plowing the Sea — Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World* (Cambridge: Harvard Business School Press, 1997).

²⁴ Lionel Sosa. *The Americano Dream — How Latinos Can Achieve Success in Business and Life* (New York: Penguin, 1998).

²⁵ Ibid., p. 2.

²⁶ Ibid.

²⁷ Ibid., p. 7.

²⁸ Ibid., pp. 47–68.

Сведения об авторах

Рональд Инглхарт – профессор политологии и директор программ Института социальных исследований при Университете штата Мичиган. Принимал активное участие в основании европейской социологической службы «Евробарометр»; возглавляет наблюдательный совет Всемирного опроса по изучению ценностей. Среди его последних работ – *Modernization and Postmodernization: Cultural, Economic, and Political Change in Forty-Three Societies*; *Human Values and Beliefs: A Cross-Cultural Sourcebook* (в соавторстве с Мигелем Басаньесом и Алехандро Морено).

Дэвид Ландес – историк экономики, профессор истории и экономики Гарвардского университета. Автор следующих книг: *Bankers and Pashas: International Finance and Imperialism in Egypt*; *The Unbound Prometheus: Technological Change, 1750 to the Present*; *Revolution in Time: Clocks and the Making of the Modern World*; *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*. В настоящее время исследует роль семьи в развитии предпринимательства.

Габриэль Салман Ленц – политолог. Работает под началом Сеймура Мартина Липсета в Университете Джорджа Мэйсона и Международном научном центре имени Вудро Вильсона.

Стейс Линдсей – руководитель латиноамериканских программ компании «Монитор». Совместно с Майклом Фэйрбенксом является автором книги *Plowing the Sea: Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World*. Профессор Школы бизнеса Джорджтаунского университета. В настоящее время является консультантом ряда неправительственных и коммерческих организаций.

Сеймур Мартин Липсет – профессор публичной политики Университета Джорджа Мэйсона. Ранее был профессором политологии и социологии в Стэнфорде и профессором управленческой социологии в Гарварде. Автор многих книг, среди которых: *Continental Divide*; *Jews and the American Scene*; *American Exceptionalism*; *It Didn't Happen Here: The Failure of Socialism in the United States*. Бывший президент Американской ассоциации политических наук и Американской социологической ассоциации.

Карлос Альберто Монтанер – один из наиболее известных публицистов, пишущих на испанском языке. Среди его последних книг бестселлеры: *Manual del Perfecto Idiota Latinoamericano*; *Fabricantes de Miseria* (обе работы написаны в соавторстве с Плинио Апулео Мендосой и Альваро Варгасом Льюсой); *No Perdamos Tambiün el Siglo Vientiuno*.

Лусиен Пай – профессор политологии Массачусетского технологического института, специалист в области сравнительной политики, а также политической культуры и психологии Азии. Бывший президент Американской ассоциации политических наук. Автор и редактор двадцати семи книг, последние из которых – *Asian Power and Politics* and *The Spirit of Chinese Politics*.

Дуайт Перкинс – профессор политической экономии Гарвардского университета. В 1980—1995 годах руководил Гарвардским институтом международного развития. Автор и редактор двенадцати книг по экономической истории; особое внимание уделяет Китаю, Корее, Вьетнаму и другим странам Восточной и Юго-Восточной Азии.

Джеффри Сакс – профессор международной торговли Гарвардского университета, директор Центра международного развития. Являясь экономическим советником правительств ряда латиноамериканских, африканских, азиатских и восточноевропейских стран, сыграл заметную роль в принятии ими либеральной экономической стратегии. Его статьи публикуются в наиболее читаемых мировых журналах.

Ту Вэймин – профессор китайской истории и философии Гарвардского университета. Ранее преподавал в Прин-

стонском университете и Университете Калифорнии. Автор следующих научных работ: *Neo-Confucian Thought: Wang Yang-Ming's Youth, Centrality and Commonality, Humanity and Self-Cultivation*; *Confucian Thought: Selfhood as Creative Transformation*; *Way, Learning, and Politics: Essays on the Confucian Intellectual*.

Фрэнсис Фукуяма – профессор публичной политики Университета Джорджа Мэйсона и консультант «Рэнд корпорэйшн». Автор известных книг: *The End of History and the Last Man*; *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*; *The Great Disruption: Human Nature and the Reconstruction of Social Order*. В 1989 году исполнял обязанности директора отдела политического планирования Государственного департамента США.

Майкл Фэйрбенкс – руководитель группы по изучению конкурентоспособности компании «Монитор». В последние десять лет консультировал политиков и бизнесменов в Африке, Латинской Америке и на Ближнем Востоке. Совместно с Стейсом Линдсеем является автором книги *Plowing the Sea: Nurturing the Hidden Sources of Growth in the Developing World*. Научный сотрудник Гуверовского института (Стэнфорд) и член Комитета по социальному развитию Мирового банка.

Самюэль Хантингтон – профессор, директор Института стратегических исследований имени Джона Олина, глава Академии международных и региональных исследований при Гарвардском университете. В течение одиннадцати лет возглавлял Центр международных исследований Гарвардского университета. Автор многочисленных книг, последней из которых стала работа *The Clash of Civilizations and the Remaking of World Order*. В 1977—1978 годах был координатором оборонного планирования в Совете национальной безопасности США.

Лоуренс Харрисон – в 1965—1981 годах возглавлял представительство Американского агентства международного развития в пяти латиноамериканских странах. Автор следующих книг: *Underdevelopment Is a State of Mind*; *Who Prospers?*; *Pan-American Dream*. В настоящее время является ведущим научным сотрудником Академии международных и региональных исследований при Гарвардском университете.

Ричард Шведер – культуролог и антрополог, профессор развития человека Университета Чикаго. Автор и редактор нескольких книг, среди которых следующие: *Thinking Through Cultures: Expeditions in Cultural Psychology*; *Culture Theory: Essays on Mind, Self and Emotion*; *Welcome to Middle Age! (and Other Cultural Fictions)*. Бывший президент Общества психологической антропологии. В настоящее время – сопредседатель Исследовательского совета по социальным наукам.

Роберт Эджертон – профессор антропологии Университета Калифорнии (Лос-Анджелес). Среди его публикаций есть статьи и книги, посвященные весьма разнообразным предметам (умственной отсталости, социальному порядку, отклоняющемуся поведению, социальной защите), но центральная тема научных исследований – социальная адаптация и влияние на нее культурных факторов. Его последняя работа – *Sick Societies*.

Именной указатель

Адамс, Джон – 156
Алмонд, Габриэль – 10, 118
Альберди, Хуан Баутиста – 41, 291
Аргана, Луис Мария – 95
Аревало, Бернадо – 31
Ариас, Арнульфо – 98
Аристотель – 178
Аристофан – 170

Балагер, Хоакин – 97
Банфилд, Эдвард – 10, 20, 30, 149, 154, 155, 158, 159, 162, 165, 296, 298, 304
Басаньес, Мигель – 302, 306
Белл, Даниэль – 106, 155
Белли, Умберто – 300
Бенедикт, Рут – 10, 176, 191
Бильбао, Франсиско – 291

Боас, Франц – 191
Боливар, Симон – 291, 293, 302
Бэббит, Гаррет – 22

Вайснер, Томас – 22
Варгас Льюса, Альваро – 292
Варгас Льюса, Марио – 292
Варгаса, Жетулиу – 98
Вебер, Макс – 20, 38, 41, 50—52, 81, 82, 91, 106, 112, 130, 134, 141, 156, 158, 159, 161, 162, 170, 197, 222, 225—227, 236, 240, 242, 296, 304
Веласко Ибарра, Хосе Мария – 97
Велиза, Клаудио – 291
Верба, Сидни – 10, 118
Вилдавски, Аарон – 178
Вэймин, Ту – 22, 237, 307

Именной указатель

311

Галеано, Эдуардо – 292
Гамбетта, Диего – 129
Гарднер, Говард – 22, 269, 274
Гевара, Эрнесто (Че) – 292
Гегель, Георг Вильгельм Фридрих – 240
Геллнер, Эрнест – 175
Гершкович, Мелвилл – 176, 191
Гилович, Томас – 179
Гирц, Клиффорд – 11, 191
Глейзер, Натан – 23, 25, 32
Голдшмидт, Уолтер – 171
Горбачев, Михаил – 163
Гринспэн, Алан – 24, 28, 36
Грондона, Мариано – 12, 22, 27, 32, 270, 274, 296, 302
Гутьеррес, Густаво – 101, 104, 292

Даймонд, Джаред – 28, 29
Демут, Кристофер – 21
Джонс, Ричард – 79
Домингес, Хорхе – 21, 30

Дуглас, Мэри – 178
Дюркгейм, Эмиль – 141, 154, 170

Инглхарт, Рональд – 21, 107, 151, 156, 256, 302, 306
Инкелес, Алекс – 10, 257, 258
Иригойен, Иполито – 98

Каплан, Роберт – 10
Карбальо, Марита – 302
Кардозо, Фернандо Энрике – 40, 43, 44, 95, 292
Кастро, Фидель – 99, 292
Кеннеди, Джон – 15
Клакхохн, Клайд – 172, 173, 175
Клитгаард, Роберт – 13, 23, 33
Коз, Рональд – 142, 147, 148
Колмэн, Джеймс – 118, 132
Кох, Клаус-Фридрих – 172
Кребер, Альфред – 175, 176
Кроссет, Барбара – 22

Крюгман, Пол – 258
 Кубас, Рауль – 95
 Куланж, Фюстель де – 170
 Кэмпбелл, Дональд – 173

Лайт, Айвэн – 132
 Ландес, Дэвид – 19, 21, 39, 199, 273, 306
 Лейтон, Доротея – 172, 173
 Ленин, Владимир – 18, 85
 Ленц, Габриэль Салман – 12, 119, 149, 300, 306
 Ли Куан Ю – 12
 Линдсей, Стейс – 8, 23, 256, 272, 302, 306
 Липсет, Сеймур Мартин – 10, 12, 21, 119, 149, 300, 306, 307
 Лоури, Гленн – 132
 Льюис, Бернард – 44, 296, 298
 Лэмм, Ричард – 23, 32

Мавила, Октавио – 299
 Мадарьяга, Сальвадор де – 291

Макклелланд, Дэвид – 10, 229
 Макфаркахар, Родерик – 22
 Макэведи, Колин – 79
 Маркс, Карл – 83, 106, 117, 240
 Маршалл, Джордж Кэтлетт – 15, 34
 Мауро, Паоло – 152
 Мейн, Генри – 141, 170
 Мендоса, Плинио Апулео – 292, 307
 Мендьета, Сальвадор – 291
 Менэм, Карлос Саул – 30
 Мертон, Роберт – 51, 149, 154, 155, 156, 157, 162, 165
 Мид, Маргарет – 10
 Милль, Джон Стюарт – 199, 200
 Миранда, Франсиско – 291
 Мойнихэн, Даниэль Патрик – 11, 12, 29
 Монтанер, Карлос Альберто – 22, 25, 27, 32, 94, 292, 293, 302, 307
 Монтескье, Шарль Луи – 304

Мэддисон, Ангус – 75, 90
 Мэрдок, Джордж Петер – 176
 Мюрдаль, Гуннар – 297

Норт, Дуглас – 30, 31, 138, 257, 267
 Норьега, Мануэль Антонио – 99

Олсон, Манкур – 144
 Ортега-и-Гассет, Хосе – 291
 Остром, Элинор – 143—145

Пай, Лусиен – 10, 22, 221, 307
 Пас, Октавио – 291
 Патнэм, Роберт – 10, 29, 106, 107, 118, 119, 122, 132, 133, 231, 295, 296
 Паттерсон, Орландо – 23, 25, 32, 33
 Пена, Рамон де ла – 300
 Перкинс, Дуайт – 22, 206, 307
 Перон, Хуан Доминго – 98, 99

Платон – 155, 158
 Плаха, Фернандо Диас – 291
 Померанц, Филлис – 22
 Портер, Майкл – 21, 25, 271, 273, 277, 302
 Пребиш, Рауль – 41

Ревель, Жан Франсуа – 291
 Райс, Том – 114
 Рангель, Карлос – 291, 292
 Рац, Джозеф – 198
 Редфилд, Роберт – 169, 176
 Ростоу, Уолт – 15
 Роулз, Джон – 241

Сагден, Роберт – 142
 Сакс, Джеффри – 22, 28, 75, 271, 273, 276, 307
 Сармьенто, Доминго Фаустино – 291
 Сейл, Киркпатрик – 170
 Сен, Амартья – 255, 270
 Сенге, Петер – 274, 284
 Смит, Адам – 47, 77

Сомоса, Анастасио – 99
 Соса, Лионель – 303
 Сото, Эрнандо де – 104, 299
 Соуэлл, Томас – 10, 255
 Спербер, Дэн – 175, 177
 Стиглиц, Джозеф – 257
 Стресснер, Альфредо – 99
 Сяопин, Дэн – 231

 Тацит – 170
 Тачмен, Барбара – 181
 Теннис, Фердинанд – 141, 170
 Терези, Сальваторе – 298
 Токвиль, Алексис де – 133, 296
 Токугава (клан) – 45, 46, 49
 Тошимичи, Окубо – 46
 Трисман, Даниэл – 154, 160, 164
 Трухильо, Рафаэль Леонидас – 99

 Угальде, Луис – 300, 302
 Унамуно, Мигель де – 291

Унгер, Денни – 231
 Уотсон, Руби – 23

 Фельдман, Ян – 114
 Фокс, Роберт – 169
 Фрейд, Зигмунд – 226
 Фукуяма, Фрэнсис – 21, 106, 107, 118, 128, 236, 308
 Фэйрбенкс, Майкл – 23, 252, 280, 302, 306, 308

 Хабермас, Юрген – 239, 241
 Хайек, Фридрих фон – 135, 141
 Ханифан, Лида – 132
 Хантингтон, Самюэль – 106, 107, 112, 115, 201, 308
 Хардин, Гаррет – 142
 Харрис, Марвин – 173, 181
 Харрисон, Лоуренс – 10, 11, 13, 15, 106, 108, 116, 159, 188, 258, 270, 279, 290, 308
 Хейденхеймер, Арнольд – 149
 Хейнер, Рональд – 138

Холлпайк, К. Р. – 172, 179
 Хтан, Мала – 23

 Цзэдун, Мао – 210

 Шведер, Ричард – 22, 23, 27, 28, 178, 186, 273, 309

 Эджертон, Роберт – 22, 25, 28, 168, 274, 309

Экштейн, Гарри – 154
 Элджер, Горацио – 227, 229
 Эллен, Рой – 183
 Энгельс, Фридрих – 83
 Эррера, Луис Диего – 301
 Этунга-Мангеле, Даниэль – 22, 27, 29, 30, 32, 35, 298, 302

 Якобс, Джейн – 132