

Литература

1. Тощенко Ж.Т. Социальные резервы труда. М.: Политиздат, 1989. С.136.
2. Макмиллан Ч. Японская промышленная система. М.: Прогресс, 1988. С.191.
3. Парыгин Б.Д. Социально-психологический климат коллектива. Л.: Наука, 1981. С.11.
4. Петровский А.В., Шпалинский В.В. Социальная психология коллектива. М.: Просвещение, 1978. С.69.
5. Попов Г.Х. Корень проблем. О концепции экономической перестройки. М.: Политиздат, 1989. С.17.
6. Трудящиеся и производство: преодоление отчуждения // Полит. образование. 1989. № 17.
7. Бреев Б.Д. Человек и производство. М.: Мысль, 1989. С.74.
8. Гошман Л.Я. Психологические аспекты торможения социальных изменений // Вопр.психологии. 1988. № 6.
9. Лившиц В., Парфенов С. Вышел завод из министерства // Экономика и жизнь. 1990. № 5. С.8.
10. Тощенко Ж., Бойков В. Экономическое сознание и отчуждение труда (опыт социологического анализа) // Обществ.науки.1989. № 2. С.196.
11. Гошман Л.Я. Психологические аспекты торможения социальных изменений // Вопр.психологии. 1988. № 6. С.7.

В.И.Гуштан, К.П.Стожко,
Л.В.Реметова, И.В.Волосок,
Е.И.Жукова

Свердловский инженерно-
педагогический институт

Психолого-экономические аспекты развития работо-
способности хозяйствующих субъектов в условиях перехода
к рыночным отношениям

Перестройка профессионально-технического образования в условиях перехода к рыночным отношениям немислива без формирования нового типа экономического мышления, являющегося важным фактором дальнейшего повышения работоспособности людей, их заинтересованности в результатах собственной деятельности. Поэтому психолого-экономический анализ данной проблемы представляется своев-

ременным и может быть использован для разработки спецкурсов и факультативов в инженерно-педагогических вузах и техникумах.

Можно выделить следующие уровни экономической деятельности: макроуровень (в масштабах государства, республики, региона), микроуровень (цех, бригада, ферма, кооператив и т.д.). Соответственно им повышение работоспособности можно рассматривать применительно как к отдельной личности, так и к определенным социумам (трудовой коллектив, более масштабная форма — нация, народ), и объектом исследования может быть как индивидуальная трудовая деятельность (надомничество, отхожие и кустарные промыслы и т.д.), так и коллективная хозяйственная деятельность (кооперация, государственные и акционерные предприятия и т.д.).

Если физиологической основой трудовой деятельности отдельной личности является функциональная способность его организма формировать целесообразную направленность в этой деятельности, то трудовой коллектив также может рассматриваться в качестве совокупного работника. Отсюда возникает вопрос: что же является психофизиологической основой трудовой деятельности такого политэкономического организма? Учитывая, что коллектив — это совокупность личностей, а отдельная личность — совокупность общественных отношений, такой основой вполне можно назвать живой процесс труда.

Известно, что политическая экономия не изучает сам труд как таковой, так как для нее важна социально-экономическая характеристика или общественная форма труда.

Характеристика общественной формы труда в целом включает в себя важнейшие черты общественной формы (непосредственно общественный и планомерный характер, всеобщность, свободный характер, творческий характер, общественное разделение труда, общественную полезность, т.е. производительный или непроизводительный характер труда, совокупный характер труда как общую деятельность данного социума и др.), специфику общественной формы труда в данной общественно-экономической формации, для конкретного исторического этапа развития, для данного региона и т.д., конкретные экономические характеристики самого труда как процесса (производительность, интенсивность, научную организацию, нормированность труда, дисциплину, культуру труда и др.).

Физиология и психология центральной проблемой считают работоспособность человека, а не социальных и экономических (хозяйственных) групп (коллективов). При этом особое внимание уделяется не только работоспособности человека, но и его дееспособности

вообще, так как во время деятельности эти способности неотделимы друг от друга и функционируют по общим законам физиологии.

Необходимость разработки физиологических основ работоспособности человека стала очевидной в конце XIX - начале XX века. Иллюстрацией данного тезиса может служить широкое распространение "научной системы вжимания пота" Тейлора, которую В.И. Ленин оценил как вершину экономической мысли в буржуазной политической экономии. При этом главным пробелом, по мысли В.И. Ленина, в этой системе было то, что она не позволяла решить главную задачу - раскрыть "основные научные данные о физиологическом приходе и расходе в человеческой машине", хотя само по себе хронометрирование и нормирование как экономические инструменты позволяли повысить производительность труда, с одной стороны, и увеличить интенсивность труда - с другой. Тем самым обеспечивался рост нормы прибавочной стоимости. При существующей при капитализме тенденции нормы прибыли к понижению норма прибавочной стоимости фактически неуклонно возрастала. Следовательно, происходил дальнейший рост эксплуатации, а снижение рентабельности капиталистических предприятий при общем росте авансированного совокупного капитала все равно обеспечивало возрастание массы прибавочной стоимости, а значит, и массы прибыли совокупного капиталиста. Именно это обстоятельство дало возможность В.И. Ленину оценить систему Тейлора как "верх изуверства".

Из приведенного выше обзора видно, что физиологическая основа работоспособности трудового коллектива как целостного организма совершенно не исследована ни политической экономией, ни физиологией и психологией. В этом отношении задача, выдвинутая В.И. Лениным в начале XX века, остается все еще актуальной. Видимо, ее решение находится на стыке таких наук, как политическая экономия социализма, физиология и психология труда.

Следует также отметить, что решение этой задачи имеет важное значение не только с физиологической точки зрения. Если с позиций физиологии работоспособность организма есть способность к действию, т.е. к преобразованию одного вида энергии в другой, которое совершает та или иная функциональная единица в организме (клетка, мышца и т.д.), то с позиций политической экономии она все еще остается чуть ли не адекватной рабочей силой. Ведь рабочая сила, по определению К. Маркса, это способность человека к труду, которая представляет собой совокупность физической, умственной и нервной энергии, т.е. сугубо физиологических свойств.

Если рассматривать эту политэкономическую категорию по существу, то она сводится у К.Маркса к физиологическим параметрам. Но сама по себе сущность не существует, она проявляется лишь в определенных формах. Явление как процесс и общественные формы, которые принимает физиологическая сущность—рабочая сила, и является объектом исследования политической экономии.

Необходимо отметить, что К.Маркс считал своим самым важным достижением в разработке политической экономии на базе материалистической диалектики учение о двойственном характере труда. Труд, взятый вообще, т.е. как абстрактный труд, как совокупность физических и умственных способностей человека, создает стоимость товаров. Труд, взятый в своей конкретной форме (специальность, профессия и др.), создает потребительную стоимость товара. В этом утверждении все выглядит формально логичным. Но далее у К.Маркса имеется, на наш взгляд, и логический, и, что самое главное, гносеологический разрыв. Вслед за этим рассуждением К.Маркс неожиданно, без промежуточных ступеней делает вывод о том, что в процессе труда рабочий создает стоимость, большую, чем та, которую имеет его собственная рабочая сила. И дальше все идет по накатанной колее: раз большую, то капиталист имеет возможность ее изъять и присвоить в виде прибавочной стоимости. А раз средства производства находятся в собственности капиталиста, то он заявляет и о своем моральном праве на эту часть "общественного пирога".

С точки зрения физиологии совершенно не выяснено, каков критерий разделения производимого продукта на необходимый и прибавочный. Долгое время считалось, что необходимым продуктом является тот, который обеспечивает общественно нормальные условия жизни и деятельности рабочего и членов его семьи. При этом следует подчеркнуть, что в условиях социализма женщина вынуждена работать в общественном производстве наравне с мужчиной как раз потому, что в действительности необходимый продукт, исчисляемый государственными органами, не обеспечивает общественно нормальные условия для неработающих на производстве и в сфере услуг женщин. Налицо два обстоятельства: во-первых, эмансипация женщин как элемент культурной революции привела к ухудшению материального положения; во-вторых, исчисляемый необходимый продукт не соответствует теоретическому представлению о нем.

В результате еще в 20-30-е гг. деление всего произведенного продукта в СССР на необходимый и прибавочный исчезло. С начала 40-х гг. такое деление вновь вернулось, в конце 40-х гг. снова исчезло, и лишь с 50-х гг. опять наметилась тенденция к признанию необходимости деления производимого продукта на необходимый и прибавочный, но уже с функциональной точки зрения, а конкретно-с позиций физиологии и психологии. И до сих пор необходимым продуктом продолжают называть стоимость рабочей силы, хотя официально признается, что рабочая сила при социализме не является товаром. Но как может "не товар" иметь важнейшие и сущностные свойства товара и не быть таковым, на это не ответила ни одна научная дисциплина.

Второе обстоятельство, которое вызывает все более возрастающие сомнения обществоведов, связано с утверждением К.Маркса о том, что рабочая сила создает стоимость, большую, чем сама представляет. Под стоимостью рабочей силы подразумевается сумма жизненных средств необходимых для существования рабочих и членов их семей. Но тут же у К.Маркса отмечено, что для каждой страны и для каждой исторической эпохи эта величина есть данная. Отсюда возникает вопрос: можно ли вообще рассматривать стоимость рабочей силы исключительно с точки зрения одной политической экономии и только как политэкономическую, социально-экономическую категорию? Думается, что нет. И в этом отношении физиологический анализ данной категории и своевременен, и необходим.

Действительно, как может рабочая сила создавать стоимость больше ее самой? Как вообще осуществляется этот процесс? И осуществляется ли он, или это просто фраза К.Маркса? Если рабочая сила - это способность к труду, то сам труд - это реализация данной способности.

С точки зрения диалектического материализма эти категории можно развести как возможность и действительность.

Но если так, то возможны только следующие варианты:

1. Возможность может быть больше действительности, и неполная реализация возможности обусловлена какими-то экзогенными обстоятельствами (например падением работоспособности в процессе реальной трудовой деятельности из-за плохих условий труда).

2. Возможность может быть равна действительности, т.е. реализована полностью.

Но возможность с точки зрения и формальной, и диалектической логики не может быть меньше действительности, т.е. рабочая сила не может быть меньше той, которая участвует в действительном процессе труда. Если растет производительность труда, его эффективность, если этот рост происходит за счет экзогенных факторов (новая техника, технология, научная организация труда и т.д.), то, поскольку эти факторы являются собственностью капиталиста, правомерно говорить не о создании прибавочного продукта и прибавочной стоимости рабочими, а об участии вещественных факторов производства в создании избыточного продукта.

Таким образом, теория капиталистической эксплуатации К.Маркса фактически и логически не подтверждается.

Как видим, с позиций одной только политической экономии сегодня правомерность или ошибочность взглядов К.Маркса по важнейшему вопросу подтвердить или опровергнуть невозможно. Требуется физиологический подход к анализу ключевых политико-экономических категорий и процессов.

И это можно подтвердить на примере трудовой теории стоимости. В самом деле, стоимость — это общественно необходимый труд, представленный в товаре. Именно представленный, а не овеществленный, как писал К.Маркс, так как товарами могут быть не только вещественные блага, но и энергия, культурные и духовные ценности (самосознание общества, патриотизм и др.), информация, знания и т.д. Эта корректировка сегодня уже общепризнана. Но далее политическая экономия не продвинулась ни на шаг, так как полностью исключила физиологический анализ. Поэтому нет общей позиции в оценке того, что называется общественно необходимым рабочим временем (ОНРВ), которым, как известно, измеряется стоимость. В экономической литературе процесс образования ОНРВ рассматривается по-разному. Одни экономисты считают, что ОНРВ формируется как средняя величина, другие — как средняя взвешенная, третьи считают, что ОНРВ тяготеет к максимальному фактическому времени, четвертые — к минимальному фактическому, пятые — к заранее установленному нормативному времени, шестые — к минимальным природным затратам.

Неоднозначно трактуется и вопрос о факторах формирования ОНРВ. Так, одни авторы абсолютизируют роль техники и рабочей силы в механизме формирования ОНРВ, преуменьшая роль общественной потребности и общественной полезности. Вторая группа экономистов, признавая определенную роль общественной потребности в процессе формирования ОНРВ, игнорирует общественную полезность. Наконец,

третья группа ученых, наоборот, признает общественную полезность и потребность, но не может объяснить, каким образом каждая из них вписывается в теорию трудовой стоимости.

Все это, как нам предстает, подводит к мысли о том, что стоимостные оценки производимого человеком продукта обязательно должны сопровождаться и физиологическими оценками. Иначе говоря, для осуществления эквивалентного обмена в обществе необходимо учитывать, во сколько килокалорий обходится производство данного продукта конкретному производителю. Еще в 1883 г. русский физиолог В.В.Пашутин впервые сконструировал камеру для изучения расхода энергии у животных. Через 7 лет в его лаборатории была построена первая в мире (и долгое время остававшаяся единственной) камера для таких же наблюдений над человеком.

Следует признать, что развитие методики исчисления расхода энергии человека с тех пор существенно продвинулось вперед, но она до сих пор не приспособлена для всеобщего пользования, не утилизирована и не является сколько-нибудь важным элементом в оценке экономической деятельности человека. А ведь недоучет этой стороны вопроса классиками марксизма-ленинизма можно еще объяснить: К.Маркс и Ф.Энгельс, по всей вероятности, просто были не знакомы с опытами В.В.Пашутина, а В.И.Ленин хотя и в большей мере, чем его предшественники, обращал внимание на физиологическую сторону вопроса, но все же считал, что стоимостная оценка — единственно приемлемая. Однако для товарного капиталистического производства в современных условиях это далеко не так.

Капиталисты давно осознали, что работоспособность человека как субъекта хозяйственной деятельности и важнейшего производителя материальных благ (наряду с силами природы) делает возможным осуществление самого действия той или иной функциональной единицы и создает количественное выражение результата этого действия. Это выражение прочно используется как оценочный фактор.

Человеческий организм устроен так, что его различные движущие силы имеют неодинаковое материальное воплощение.

Поскольку любая форма целесообразной деятельности человека проявляется благодаря универсальной движущей силе — процессу возбуждения, то увеличение количества нервных импульсов, под воздействием которых воспринимающие, перерабатывающие и исполнительные нервные клетки и периферические органы расходуют свой энергетический потенциал, становится важным условием повышения эффективности работоспособности. Это прежде всего относится к умственному труду, так как доля ручного труда в развитых капиталистических

странах составляет менее 10% (в СССР доля ручного труда равна 41%).

На нейрофизиологическом уровне современный менеджмент обеспечивает первоклассный дизайн, следит за архитектурикой, совершенствует рекламу и маркетинг. Так, самым распространенным видом современной рекламы в капиталистических странах является психофизиологический прессинг. Один из авторов настоящей статьи сам оказался свидетелем использования данной формы рекламы в одном из кинотеатров за рубежом, когда у зрителей в течение одного сеанса было сформировано устойчивое желание отведать кукурузных хлопьев.

Впоследствии оказалось, что предприниматели использовали следующий прием. Человеческий глаз воспринимает около 25 кадров киноплёнки в секунду. Заменяя 2-3 кадра на рекламу, ее организаторы способствовали формированию заданной потребности и реализации соответствующей продукции.

Помимо нейрофизиологического уровня в организме человека есть и молекулярный, внутриклеточный, уровень. На этом уровне движущей силой является энергия самих химических веществ, находящихся в функциональных единицах (нервных и мышечных клетках). Примером успешного освоения этих уровней менеджментом является использование определенных психотропных и наркотических средств в медицинской, пищевой, косметической и некоторых других отраслях промышленности в качестве допинга, средств анестезии и т.д.

Таким образом, программируя поведение производителя и потребителя через эндогенные и экзогенные факторы, хозяйствующие субъекты фактически формируют собственные потребности, культуру производства, потребления.

Следует учитывать, что непрерывное использование этих веществ может привести к истощению, переутомлению и даже деградации организма, что выражается и физиологически (отравление, аллергия и т.д.), и психологически (невроз, неврастения, закомплексованность, мания и т.д.), и политэкономически (падение и разрушение стимулов, интересов к труду, системы материального и морального поощрения, смена в ранжировке экономических приоритетов и др.).

Эти проявления тесно взаимосвязаны между собой, что требует комплексного психофизиологического и политэкономического подхода к их изучению. В свое время И.П.Павлов назвал это явление пределом работоспособности. К сожалению, в политической экономии, если корреспондировать это понятие на любой трудовой коллектив или

даже на все общество в целом, не определено ни математически, ни физиологически, что является пределом трудоспособности коллектива.

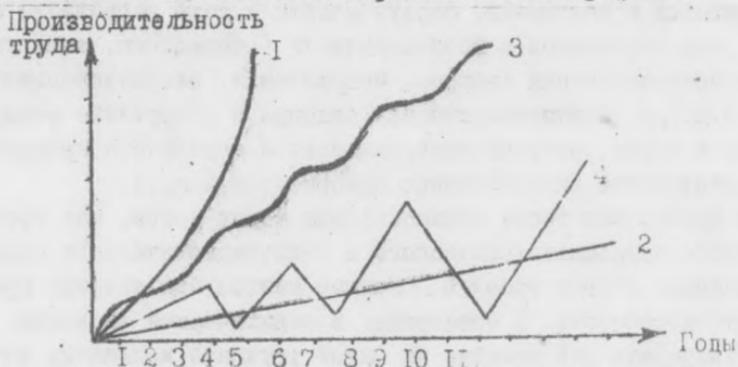
Подтверждением тому служит стереотип о действии экономического закона неуклонного роста производительности общественного труда.

Классифицируя этот закон как специфический, политэкономы только недавно подошли к необходимости объяснения падения темпов экономического роста при социализме, снижения роста, а во многих отраслях и абсолютного падения производительности труда.

Накопление определенных частных достижений в области физиологии, психологии, политической экономии привело к тому, что был поставлен вопрос о сущности категории "неуклонный рост".

В самом деле, что называть неуклонным ростом производительности общественного труда и его эффективности? Как это сочетается с пределом работоспособности отдельного человека (по И.П.Павлову)?

Из приводимого ниже графика можно выделить несколько типов кривых, обозначающих рост производительности труда (рисунок). Но кривая I означает неуклонный рост, который неизбежно по окружности сводится к спаду. Такого роста практически не существует. Насыщение рынка, рост предложения неизбежно наталкивается на сокращение спроса, кризис в реализации продукции и общее сокращение роста производительности и эффективности. Кривая 2 означает неуклонно затухающий рост, образно говоря, умирающий цикл. Кривая 3 показывает циклически (неуклонно, а через спады и подъемы) повышающуюся производительность и эффективность. Кривая 4 означает растущую амплитуду между пиками спада и подъема производительности и эффективности, а при таком "режиме" общество долго существовать не может. Иными словами, каждый дюйм нового роста обеспечивается еще большими жертвами и катастрофами.



Варианты экономического роста на примере динамики производительности труда

Воспроизведенные варианты роста производительности труда, которая в качестве показателя используется политической экономией для характеристики экономической деятельности трудовых коллективов, имеют много общего с динамикой работоспособности человека. Разница, как нам представляется, заключается лишь в том, что, во-первых, работоспособность характеризует микроуровень экономики, т.е. свидетельствует о реализации способности человека к труду в единичном варианте, о реализации рабочей силы на уровне абстрагирования от всех общественных характеристик процесса воспроизводства; во-вторых, в случае микроподхода к анализу работоспособности существенное превалирование в ее регуляции приобретает именно психофизиологические факторы. Анализ вариантов экономического роста со ссылкой на рост производительности труда свидетельствует о макроподходе к анализу экономических явлений и о превалировании именно общественных, социальных условий, в которых осуществляется работоспособность членов единого гетерогенного организма, каким является трудовой коллектив.

Думается, что оба подхода имеют право на существование и должны взаимно дополнять друг друга при постановке и решении многих фундаментальных и практических экономических проблем. Это позволит решить многие конкретные неотложные задачи: более успешно сформировать новый тип интенсивного экономического мышления; создать и использовать в качестве важного инструмента в проведении экономических реформ экономическую психологию социалистического общества; выработать комплексный диалектический подход к анализу экономических процессов. Это, в свою очередь, позволит исправить перекос между идеологической и хозяйственно-практической функциями политической экономии социализма.

Комплексное использование достижений социальной психологии, физиологии труда и политической экономии в конечном итоге позволяет решить задачу совершенствования процесса формирования главной производительной силы социалистического общества и перехода системы управления этим процессом с позиции голого администрирования на позицию использования экономических и психофизиологических инструментов.

И еще один важный аспект. Только комплексное использование экономических и психофизиологических рычагов позволит сформировать не формальные трудовые коллективы, объединенные лишь крышей над головой или знаком фирмы, а действительно жизнеспособные и устойчивые трудовые коллективы как единые гетерогенные организмы, существующие на основе общности интересов, на основе взаимозаменя-

ности, взаимовыручки, мобильные и оперативно реагирующие на постоянно меняющуюся экономическую конъюнктуру.

А формирование именно таких коллективов с учетом того, что человеческий фактор является решающим в общественном производстве, требует коренной перестройки всей системы профессионально-технического образования в нашем обществе. В этой связи разработка проблемы работоспособности на стыке перечисленных научных дисциплин как раз и означает, на наш взгляд, непрерывность и комплексность образования. Для инженерно-педагогических кадров это обстоятельство приобретает особо важное значение.

К.П.Стожко, Л.П.Фадеева,
Е.М.Ломаков

Свердловский инженерно-
педагогический институт

О формировании экономической психологии (историко-политэкономический аспект)

В условиях перехода от административного социализма с присущими ему внеэкономическими методами управления к демократическому обществу и адекватным этому обществу рыночным отношениям, индикативному планированию и развитию инициативы и предпринимательской деятельности хозяйствующих субъектов возникает необходимость в формировании качественно новой экономической психологии.

Решение этой задачи, на наш взгляд, вполне возможно и даже желательно в первую очередь в системе профессионально-технического образования, формирующей квалифицированные кадры для многих отраслей народного хозяйства. В этой связи предлагаемый в настоящей статье материал может быть не только объектом дискуссии на методологических семинарах преподавателей инженерно-педагогических институтов и техникумов, но и основой для разработки соответствующих спецкурсов по экономической психологии для студентов соответствующих учебных заведений. В любом случае знакомство с историей формирования именно экономической психологии и ее политико-экономической направленностью является важным элементом перестройки высшего образования в стране и формирования нового, интенсивного, типа экономического мышления людей.