

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.

Возникнув в русле развития социальной психологии и политической экономики, экономическая психология долгое время была "растворена" в этих науках. С одной стороны, ею занимались Г.Тард, Г.Лебен, У.Мак-Дуггал, Э.Дюркгейм и другие "чистые" психологи, с другой — постоянно интересовались политэкономы У.Петти, Ф.Кенэ, А.Смит, Е.Бем-Баверк, Т.Веблен и т.д. И только в работах лидеров "австрийской" школы психология обрела "права гражданства" в экономических исследованиях.

Формирование ее "экономического" характера связано с авторами теории "предельной полезности", которые определяли экономическую психологию как ключевой элемент в сложном механизме познания огромного экономического организма общества. Субъективно-психологическое направление в развитии всей экономической теории, как бы его не оценивали до сих пор в нашей экономической и философской литературе, оказало решающее влияние на формирование гуманных и более эффективных производственных отношений в странах, где рыночная система базировалась на приоритете личных интересов граждан и на невмешательстве государства в частную инициативу. В свою очередь, догматические представления о том, что общенародные интересы — ведущие в системе экономических интересов, обусловили отставание производственных отношений в своем развитии от производительных сил.

С учетом этих реалий требуется по-новому взглянуть на мировой опыт в области формирования экономической психологии. В работах К.Менгера, Ф.Визера, Е.Бем-Баверка получил наиболее яркое выражение субъективно-психологический подход в трактовке объективных экономических явлений (стоимость, товар, капитал). Основными характерными чертами политико-экономического анализа представителей "австрийской" школы являются: во-первых, признание психологии хозяйствующих субъектов в качестве определяющего момента во всем экономическом поведении; во-вторых, маргинализм, т.е. примат потребления над производством. Эти исходные моменты десятилетиями подвергались критике в нашей экономической науке. Сегодня же в связи с развитием практики совместных предприятий, широким акционированием и приватизацией, разгосударствлением всех сфер экономической жизни именно эти наработки "австрийской" школы представляют наибольший интерес.

Интересно, что в качестве важного метода научного поиска представители субъективно-психологического направления в политической экономике чаще всего использовали "робинзонаду". Этот метод,

когда совершенно отвлекаются от общественных отношений и рассматривают отношение изолированного субъекта к окружающей его среде, привел представителей данного направления в тупик: попытки исключительно с позиций психологии объяснить те или иные экономические процессы были обречены.

В дальнейшем, в 30-50-е гг. XX в., большинство школ и направлений этого субъективно-психологического крыла политической экономии на Западе отказались от исключительности в психологизации объективных экономических процессов и используют психоанализ в качестве одного из средств для выяснения истины. Это важнейшее достижение политико-экономической мысли.

Современная литература, публикуемая в СССР в последнее время, свидетельствует о перспективности и конструктивности использования психоанализа в качестве одного из средств для решения многих теоретических и практических проблем экономического развития общества.

Среди последних публикаций в области экономической психологии большой интерес представляют работы Ч.Макмиллана, посвященные японской промышленной системе с ее традиционализмом, корпоративизмом, семейственностью и силой родственных связей, с укоренившейся в обществе склонностью к самообразованию и самосовершенствованию [1]. Оригинальными являются исследования Р.Фостера в области перестройки и обновления капиталистических фирм, выработки тактики и стратегии постоянного обновления [2]. Автор подробно рассматривает плюсы и минусы тактики обороняющихся и наступающих фирм, природу экономического риска, роль научных парадигм в области определения новых горизонтов экономического развития. Большой интерес представляет, как нам кажется, попытка подвести под формирование новой экономической психологии и новое философское обоснование, так называемую "философию удивления" [3]. Наиболее значимы в этой области работы Т.Питерса и Р.Уотермена, в которых наибольшее внимание уделено психологическим аспектам в планировании и управлении деятельностью современных корпораций. Среди этих аспектов выделяются дружелюбные факторы, сплоченность коллектива, выработка единой ценностной ориентации, благоприятный контроль, рабочие группы, стабильность в движении, установка и внимание, мотивы и приверженность [4,5].

Вопросам совершенствования стратегического управления капиталистическим производством, в том числе и повышению роли психологических факторов в нем, посвящена книга И.Ансоффа, в которой, на

наш взгляд, наиболее актуален для нас раздел, посвященный сопротивлению обновлению, т.е. анализу тех условий, которые препятствуют капиталистической перестройке [6].

В этих и других исследованиях зарубежных экономистов, психологов и социологов прослеживается одна важная черта: психологическое начало в экономической теории получило в последние десятилетия не просто свое логическое развитие, но стало важным трамплином для выхода на новые проблемы и успешное их решение.

Под современной экономической психологией в зарубежных исследованиях в целом понимается отрасль науки, которая изучает закономерности организации и развития хозяйственной деятельности людей (как отдельных индивидов, так и коллективов), обусловленные включенностью соответствующих хозяйствующих субъектов в определенные социальные группы, экономические группировки, социально-экономические направления.

Преимущественно экономическая психология большинством исследователей за рубежом разрабатывалась в двух направлениях: экономическая психология личности, трудящегося, хозяйствующего индивидуума; экономическая психология определенного коллектива (фирмы, корпорации и т.д.). Соответственно этому использовались микро-экономический и макроэкономический подходы в анализе экономических процессов и явлений.

Наиболее разработанными структурными элементами современной экономической психологии являются:

- высокоразвитая информатика, выполняющая роль службы внимания через единую национальную компьютерную систему, информационные банки и формирующая у хозяйствующих субъектов склонность к постоянному использованию имеющейся информации;

- новое интенсивное экономическое мышление категориями интенсивной экономики, ориентирующее хозяйствующих субъектов на конечные хозяйственные результаты;

- высокая культура производства и потребления, характеризующаяся в том числе и соответствующими навыками, обычаями, правилами, традициями, привычками;

- стабильное экономическое самочувствие в обществе, выражающееся у большинства населения в чувстве социальной защищенности, высокой степени адаптивности, в представлениях об оптимальности существующего образа жизни. При этом стабильное экономическое самочувствие подкреплено высоким уровнем доходов (до 35 долларов в час в среднем на каждого работающего и служащего); наличием антиинфляционных механизмов в формировании доходов, традиционно

приоритетным развитием социальных сфер экономики и др.

Очевидно, что новая экономическая психология современных западных рыночных систем качественно изменилась по сравнению с той, что существовала в XIX и начале XX в. : произошла действительная диффузия и определенная демократизация капитала, сформирована в качестве утилитарной склонность хозяйствующих субъектов к бизнесу, постоянно изучаются и формируются склонность к потреблению (соответственно и сами потребности в значительной мере формируются не стихийно, а являются продуктом определенной экономической деятельности — рекламы, совершенствования форм торговли и т.д.), склонность к накоплению, далеко не в классическом виде предстает в современных условиях и пресловутый товарный фетишизм. Все это позволяет сделать вывод о том, что использование психоанализа в исследовании и организации экономической жизни общества может дать колоссальный эффект.

В качестве примера сошлемся на Японию, где последние два десятилетия учет психологических факторов в экономическом развитии дал наиболее осязаемые результаты: сформирован особый тип экономических межличностных отношений, характеризующийся внутрифирменным корпоративизмом и патернализмом.

Характерным изменением в японской экономической психологии является то, что она ныне формируется по двум магистральным направлениям: по пути дальнейшего совершенствования стратегического управления фирмами и по пути повышения культуры потребления. Важность именно этих направлений определяется тем, что их развитие позволяет при определенной экономии материальных затрат добиться наибольшей отдачи. В этом суть интенсивного развития японской промышленной системы. Под стратегическим управлением в Японии подразумевают готовность к событиям, внутреннюю мобилизованность, способность экономически приспосабливаться к меняющимся условиям рынка, конъюнктуры (экономическая адаптивность). В определении стратегии, используемом японским менеджментом, схвачены основные характеристики управления японскими фирмами: ориентация на изменения, ориентация на среду и место в среде; отсутствие детерминированного курса поведения; учет и использование всех возможностей для выживания в изменяющемся мире не в конкретный момент, а в перспективе; выделение техники и технологии в качестве основного ресурса выживания. Основное содержание стратегии управления в Японии можно было бы сформулировать следующим образом: для выживания в условиях жесткой конкуренции необходимо ориентироваться на перспективу, т.е. быть

готовым и иметь возможность решать задачи завтрашнего дня.

При данной стратегии, в которой нет канонизации, а есть гибкость, способность к адаптации, стремление измениться, чтобы быть на гребне событий, объективно складывается потребность иметь как можно больший запас прочности, чтобы уметь путем быстрых перестроек отвоевывать место на рынке. Одновременно социальная защищенность персонала, возведенная многими корпорациями в ранг сознательной политики, конечно, не имеет ничего общего с идеологическим перерождением менеджмента. Просто борьба за лидерство идет независимо от того, как люди относятся к проблеме прибавочной стоимости. Основной экономический закон классического капитализма — погоня за максимальной прибавочной стоимостью — вовсе не предполагает ее полного присвоения капиталистами. В современных условиях собственники средств производства психологически подготовлены к участию в практике общественного деления "экономического пирога".

Казалось бы, все эти достижения зарубежной экономической психологии можно и нужно использовать в нашей стране. Но, к сожалению, на пути действительного использования достижений психологической науки и формирования современной экономической психологии в нашем обществе существуют многочисленные, и прежде всего психологические, барьеры.

Первый барьер — классовый, партийный характер политической экономии. В условиях мирового признания приоритета общечеловеческих ценностей мы только подошли к осознанию и воплощению на практике осознанности ленинской мысли о том, что "с точки зрения основных идей марксизма, интересы общественного развития выше интересов пролетариата..." [7].

Важнейшим препятствием в психологической перестройке политической экономии социализма, в выработке курса на использование психологии в анализе объективных экономических процессов и явлений является сегодня крайнее извращение ее идеологической функции, определенное отставание в развитии ее гносеологической и методологической функций, понимание принципа партийности в науке с узкоклассовых позиций, сталинское понимание авангардной роли пролетариата. Все это привело к тому, что было утрачено главное в ленинской концепции социализма — понимание человека как цели, а не средства. Вместо идеи свободного развития каждого как условия свободного развития всех появилось представление о человеке как "винтике" партийно-государственной машины [8].

Второй труднейший барьер — традиционное предубеждение против психологизации анализа экономической жизни, отсутствие культуры психологического анализа в истории нашей экономической мысли, эффект Пигмалюна наоборот: мы не ждем ничего хорошего от психологизации и без того сложного анализа экономического развития, поэтому мы психологию и не используем. Это ведет к формированию не действительной, а формальной диалектики в исследовании экономики. Мы все еще отвергаем, а не исправляем рассуждения наших зарубежных коллег (в которых мы все еще видим, кстати, исключительно оппонентов). Получается как в плохой семье: вместо сотрудничества — диктат, вместо партнерства — нетерпимость. На этом фоне призывы о необходимости строить общеэтрпейский дом, вырабатывать общечеловеческий тип общения выглядит по меньшей мере нереалистичными. Но в том-то и дело, что иной альтернативы у нас просто нет.

Третий барьер — господство догм и стереотипов. Важнейшим из таких стереотипов является догматическое, упрощенное и вульгарное понимание многими исследователями марксовской теории прибавочной стоимости и трудовой теории стоимости.

Действительно, товары на рынке должны обмениваться в соответствии с их стоимостями. Но реальное многообразие причин и форм отклонения от этого правила столь очевидно, что если не усомниться в ортодоксальности теории, то, значит, обречь себя на догматизм и недиалектичность. В самом деле, нельзя же требовать от теории, сформулированной сто двадцать лет тому назад применительно к монополистическому капитализму, чтобы она действовала в прежнем виде в условиях нашей системы.

Могут ли товары производиться, обмениваться и продаваться не по стоимости? Общий вывод К.Маркса известен: не могут. Но практика опровергает этот вывод. Капиталисты очень часто реализуют свой товар ниже стоимости. Они не разоряются, потому что себестоимость их товаров ниже общественной стоимости. Это позволяет получить необходимую прибыль. Но могут ли капиталисты продавать товары себе в убыток? По К.Марксу, это абсурд. Но в действительности широкая практика демпинга подтверждает такую возможность. Капиталисты реализуют товары ниже себестоимости по ценам, не окупаящим их затрат. Политэкономы объяснили этот феномен с позиций трудовой теории стоимости очень просто: в одном случае капиталист реализует товары себе в убыток, выживает конкурентов с рынка, а потом, уже в другом случае, пользуясь положением монополиста, устанавливает монополично высокие цены и возвращает свои прежние потери.

Традиционное линейное мышление обозначило и само представление о безусловности марксовой теории стоимости в современных условиях. Но монополю высокие цены — это уже в значительной мере архаичное прошлое.

Марксово правило "все подвергать сомнению" требует отказаться от стереотипа в абсолютности и ортодоксальности многих выводов политической экономии, которые не соответствуют экономической действительности, так как только общественная практика является критерием истинности тех или иных теоретических положений. Именно в том, что и К.Маркс, и В.И.Ленин пересматривали своевременно многие свои выводы в соответствии с реально изменяющимся миром, заключается важнейшее достижение марксизма-ленинизма, вся суть диалектики, которая является не только логикой, но и теорией познания, она формальна до тех пор, пока не происходит совпадения логического и исторического [9].

Четвертый психологический барьер в перестройке политической экономии и выработке экономической психологии — это отсутствие самого инструментария психологических категорий. Очевидно, мы все еще поверхностно представляем себе, что такое интересы, потребности, стимулы, мотивы, законы. Так, интерес все еще трактуется как объективная необходимость субъектов хозяйственной деятельности в определенных условиях или средствах производства. Но что является объективно необходимым, а что — субъективно необходимым? Этот вопрос остается открытым. Отсюда какие-то товары объявляются предметами первой необходимости, какие-то — предметами роскоши и т.д. Царит полнейшая неразбериха в понимании категории "качество" (кто под ним подразумевает надежность, кто дизайн, кто полезность и т.д.). Еще сложнее обстоит дело с пониманием определения потребностей. Пожалуй, мы о них знаем только то, что они вторичны по отношению к экономическим интересам, являются как бы осознанными интересами. Но если интерес прошел через волю и желание человека и превратился в его потребность, то, во-первых, могут ли вообще быть объективные потребности субъекта, а во-вторых, что же такое мотив?

Масса трудностей и в определении экономических законов: мы все еще не проводим сущностной ранжировки между абсолютными законами и закономерностями, между закономерностями и тенденциями. Не выработаны определения механизма действия и формы проявления экономических законов, хотя сами эти понятия употребляются сплошь и рядом. Да и в понимании сущности экономического закона мы мало

чем обогатили свои представления сравнением с ленинским определением, данным более семидесяти лет тому назад. А ведь определяя закон как наиболее существенные, повторяющиеся, устойчивые причинно-следственные связи между явлениями, В.И. Ленин давал лишь общий ориентир, нацеливавший философскую мысль на глубокую проработку данного понятия.

Психологические последствия непроработанности важнейших философских и политико-экономических категорий очевидны: эти "дремучие" понятия давно дискредитировали себя и науку, в которой они используются в качестве научного языка. Отсюда стремление заменить или дополнить скомпрометированные категории новыми понятиями: потребность, полезность. При этом одни исследователи полностью отождествляют категории потребности и полезности, другие пытаются с их помощью несколько модифицировать трудовую теорию стоимости. Но альтернативное, латеральное мышление настоятельно требует использования методов психологического анализа как равноправных и самостоятельных элементов в общем процессе познания, а не в качестве второстепенного средства для реабилитации старых догм [Ю] .

Существует и еще один, пятый, психологический барьер в переходе политической экономии социализма к формированию адекватной хозяйственному типу экономической психологии. Это осознание того, что тип социалистической экономики в действительности оказался менее производительным, менее гуманным и конструктивным, чем та модель рыночной экономики, которая сложилась в большинстве стран, где у власти находилась социал-демократия. Получилось как бы наоборот: используя достижения марксизма-ленинизма, извлекая уроки из Октября, в западных странах давно отказались от моноукладности и монокультурности, от государственно-монополитического или просто государственного капитализма, успешно реализовали идеи о многоукладности экономики, плюрализме отношений собственности, социальном партнерстве. В результате был сформирован фондосберегающий интенсивный тип экономики со всеми теми преимуществами, о которых сейчас мы начали говорить. Но в нашем обществе экономическая модель все еще остается полудоходной, полуданнонаторной, что мешает переводу народного хозяйства страны на путь интенсивного и демократического развития. Накопившееся недоверие к государству, к политической партии, находившейся на протяжении более 70 лет у власти, утрата имевшейся когда-то в обществе склонности к бизнесу, к индивидуальной хозяйственной деятельности, опасения в области использования аренды, кооперативных форм хозяйствования,

имеющаяся массированная дискредитация кооперативного движения в стране — все это затрудняет формирование экономической психологии в обществе и ставит по меньшей мере два вопроса: во-первых, какой тип экономической психологии формировать; во-вторых, как его формировать?

Суть первого вопроса заключается в том, что если формировать экономическую психологию социалистического общества с использованием важнейшего методологического принципа (принципа адекватности экономической психологии самому типу экономики), то нам придется формировать с точки зрения мировой практики вчерашний день. Развитие техники и технологии, системы научной организации труда, стимулирования, управления на Западе ушло далеко вперед по сравнению с тем, что имеется в нашей стране.

Нарушение же принципа адекватности и формирование экономической психологии как бы авансом (в расчете на завтрашний день) означали бы прожектерство, забегание вперед, волонтаризм. Кроме того, само формирование экономической психологии в условиях, объективно не обеспечивающих этот процесс, — нонсенс.

Суть второго вопроса состоит в том, каким образом, в какой последовательности, какими средствами формировать экономическую психологию в обществе. Здесь огромное значение имеет не только пересмотр традиционного предубеждения и обскурантизма в изучении зарубежной экономической и психологической литературы, но и переосмысление собственного прошлого опыта. Необходимо новое прочтение работ таких последователей в области экономической психологии и политической экономии, как Б.Д.Бруцкус, А.А. Богданов, Н.И.Бухарин, А.М.Кактынь, Л.Н.Крицман, Н.Д.Кондратьев, С.Г.Струмилин, М.И.Туган-Барановский, А.Ф.Фортунатов, П.Н.Худяков, А.В.Чаянов и др.

К сожалению, лишь единицы из них реабилитированы, труды большинства ученых все еще остаются неопубликованными. Отсюда медлительность и заторможенность в преодолении предубежденности к ним, предвзятое отношение ко многим очень интересным идеям, иногда даже обвинения в ревизионизме, "буржуазивании" политической экономии социализма, выхолащивании ее пролетарской сущности.

И все-таки формирование современной экономической психологии в социалистическом обществе — задача не только насущная, но и вполне выполнимая. Исследование отдельных этапов исторического развития нашего общества (например периодов новой экономической политики, Великой Отечественной войны, хозяйственной реформы 1965 г.)

свидетельствует о возможности формирования многих конструктивных психологических установок и норм. Можно сослаться на формирование в годы Великой Отечественной войны таких важных психологических норм, как самодисциплина, высокая самоорганизация, ответственное отношение к труду, самоотверженность и трудовой героизм, самопожертвование и творческий подход к делу. И это в условиях командно-административной системы! Сегодня все еще нет в нашей литературе психологического анализа этой важной историко-политико-экономической проблемы. В результате нередко различные инсинуации, обвинения людей в фанатизме, а иногда и определенные авансы в адрес самой командно-волевой практики хозяйствования, утверждения о перспективности сталинского подхода к управлению экономикой.

Недооценка исторического опыта ведет к утверждениям, что "кому-то очень нужно, чтобы истоки нынешних наших бед были отнесены в прошлое", что неправильно думать, будто бы именно в те годы "сложилось сверхцентрализованное управление, не признающее экономических интересов и опирающееся исключительно на исполнительскую дисциплину, поддерживаемую жестокими порядками и репрессиями", а если даже это и так, то "при чем здесь наши болячки", если "от той централизации остались только вывески учреждений" [II].

Но в том-то и дело, что "именно в прошлом — истоки многих наших сегодняшних проблем" [8, с. 7]. Изучение и использование исторического опыта позволяет коренным образом изменить психологию людей, перестроить ее при наименьших издержках и в наиболее короткие сроки. Огромный психологически позитивный ресурс, скрытый в изучении исторического опыта формирования экономической психологии советского общества в такой труднейший период, как Великая Отечественная война, заключается прежде всего в самой возможности формирования самосознания и культуры производства хозяйствующих субъектов.

Другим важным средством формирования современной экономической психологии социалистического общества в СССР являются всемерная и радикальная демократизация всей экономической жизни и всей системы образования, совершенствование форм и методов участия самих хозяйствующих субъектов в плановом управлении экономикой, в перестройке системы образования в стране.

Важным условием развития экономической психологии в обществе является формирование научной дисциплины "Экономическая психология".

Представляется целесообразным ее выделение в качестве самостоятельного раздела в курса социальной психологии, строгое определение ее собственного предмета и метода. Существование такой научной дисциплины на стыке социальной психологии и политической экономии позволит проводить комплексные исследования по широчайшему кругу общеэкономических проблем, принимать наиболее взвешенные решения.

Участие экономической психологии в формировании нравственности, морали, социальной ответственности, позитивной хозяйственной активности и инициативы способно обеспечить качественный скачок, парадигму в развитии самого человека, в его отношении ко многим анахронизмам и рудиментам экономического порядка. Воспитание нетерпимости к широкой практике использования женского труда на тяжелых и вредных видах работ, к огромному количеству ручного труда, к конфликтности в трудовых коллективах, к мелочной опеке экономической деятельности людей со стороны администрации любого ранга, к непроизводительному и неэффективному использованию материальных, трудовых и денежных ресурсов, к принципам мобилизации трудовых ресурсов для выполнения несвойственных им задач (использование студенчества на сельхозработах, использование молодых специалистов не по профессии и т.д.) — все это означает перемену нашей точки зрения на социализм, перемену всей нашей психологии в новых экономических условиях.

Конечно, переход к рыночным отношениям должен быть осуществлен не за счет трудящихся, отказ от директивных методов планирования нужно осуществлять без ущерба для уровня жизни советских людей. Но само проведение этих и других экономических реформ во многом, если не в решающей степени, определяется психологической подготовленностью общества к их осуществлению, готовностью взять на себя роль организатора и проводника новых экономических решений. Сами по себе, как известно, никакие законы, даже законы прямого действия, не работают. Все экономические, юридические и иные законы общественного развития действуют через людей, через их деятельность, осуществляются посредством этой деятельности.

Следовательно, формирование экономической психологии социалистического общества — это важнейшее условие дальнейшего развития самой перестройки, тот случай, упускать который нельзя. Еще Луи Пастер говорил, что случай помогает только уму, готовому им воспользоваться.

Литература

1. Макмиллан Ч. Японская промышленная система: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1988.
2. Фостер Р. Обновление производства: атакующие выигрывают: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1987.
3. Парсонс Г. Человек в современном мире: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1985.
4. Уотермен Р., Питерс Т. В поисках эффективного управления: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1986; Уотермен Р. Фактор обновления: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1988.
5. Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1988.
6. Ансофф И. Стратегическое управление: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1989.
7. Ленин В.И. Полн. собр. соч. Т. 4. С. 220.
8. Горбачев М. Социалистическая идея и революционная практика // Коммунист. 1989. № 18. С. 10.
9. Лисичкин Г. Большой подлог // Коммунист. 1990. № 5. С. 42-50.
10. Боно Э. де. Рождение новой идеи: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1976.
11. Богачев В. Полный хозрасчет и централизованное хозяйственное управление // Вопр. экономики. 1988. № 5. С. 14.

Н. А. Дорожкова

Свердловский педагогический
институт

Система показателей в социологическом исследовании образовательной деятельности молодежи

Образование молодого поколения является необходимым элементом социальной жизни любого общества. В этой сфере жизнедеятельности осуществляются интересы различных социальных групп, их потребности в обеспечении "своей" молодежи качественным образованием. Поэтому образование играет существенную роль в воспроизводстве социально-классовой системы общества.

Этот аспект исследования образования достаточно изучен, но выходит своих продолжателей и сегодня [1]. Не отрицая важность изучения образования как основного канала социальных перемещений, попытаемся сформулировать другой подход к этой сфере деятельности.