

**Министерство образования Российской Федерации
Уральский государственный профессионально-педагогический
университет
Институт социологии и экономики**

Т.Л. АЛЕКСАНДРОВА

**АЛЬТЕРНАТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО
ПОВЕДЕНИЯ**

Человек в переходной экономике

Екатеринбург

2000

УДК 316.37:330 (082)

ББК С 556. 44

А 46

Александрова Т.Л. Альтернативы экономического поведения: Человек в переходной экономике. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. проф.-пед. ун-та, 2000. 136 с.

Монография посвящена проблемам ценностного выбора российского населения в условиях цивилизационных перемен, переживаемых нашим обществом. В качестве основных альтернатив рассматривается выбор между хозяйственным и экономическим поведением и между призванием и профессией.

Книга адресуется специалистам в области общественных наук, аспирантам и преподавателям, в частности, может быть использована как учебное пособие при изучении курсов «Экономическая социология», «Социальные проблемы рыночной экономики» и «Социология профессий».

Научный редактор доктор политических наук И.М. Модель

Рецензенты: заслуженный деятель науки РФ, доктор философских наук, профессор Г.Е. Зборовский; доктор философских наук, профессор Г.П. Орлов; доктор социологических наук Н.И. Шаталова

ISBN 5 – 8050 – 0002 – 4

© Уральский государственный
профессионально-педагогический
университет, 2000
© Александрова Т.Л., 2000

ВВЕДЕНИЕ

Все мы в повседневной хозяйственной жизни постоянно сталкиваемся с проблемой выбора, с необходимостью принимать решения относительно ограниченного числа возможностей. Приобрести товар отечественной фирмы или той, которая «всегда думает о нас»? Хранить деньги «в чулке» или в банке, а если в банке, то в каком именно и на каких условиях? Дать деньги займа близкому, но ненадежному приятелю или не давать? Залезть в долги самому ради какой-то прихоти или отказаться от нее? Больше зарабатывать, жертвуя свободным временем, или наслаждаться досугом, смирившись со скромными доходами? Идти при открытии своего дела чрезмерно долгим и трудным, но законным путем или дать взятку чиновнику? Ездить в автобусе без билетов, рискуя нарваться на штраф, или выкладывать на транспорт как минимум сотню в месяц? Продать лишнее жилье или сдавать его в аренду? Предпочесть «гордую бедность» полученному нечестным путем богатству или наоборот? Наконец, что лучше: «маленькие, но по три» или «большие, но по пять»?

Каждый легко может продолжить перечень подобных житейских ситуаций, исходя из своего личного опыта. В любом случае здесь требуется самоопределение в пространстве самых разнообразных альтернатив (потому что выбор обычно не ограничивается лишь двумя вариантами, как в приведенных выше примерах).

Но в этой книге речь пойдет не о такого рода проблемах; она о том, что определяет наш выбор в той или иной ситуации, что лежит в его основе. Ибо помимо ситуативного, тактического выбора в сфере хозяйствования существует еще выбор стратегический, связанный с самоопределением в плане ценностей, идеалов, представлений о сущем и должном, допустимом и недопустимом, разумном и нерациональном. Чем определяется этот выбор в сегодняшней российской ситуации? Как меняются ориентиры хозяйственного поведения? С какими дилеммами сталкиваются россияне в процессе «рыночной» трансформации нашего общества?

Широко распространено мнение, что саму идею рынка большинство россиян воспринимает положительно, а вот ее воплощение в жизнь усилиями российских реформаторов получает у них в основном негативную оценку. Подобные суждения вполне можно квалифицировать как идеологический миф.

В действительности дело обстоит не так. И не то чтобы не совсем так, а даже совсем не так. Потому что «идея» рынка – это, прежде всего, система базовых ценностей рыночной экономики, принципов, лежащих в основе поведения «экономического агента». Среди них и выдвижение целей экономического успеха на одно из самых важных мест в иерархии ценностей, и конкуренция (всегда есть не только выигравшие, но и проигравшие, а побеждает сильнейший), и легитимация социального неравенства, и автономизация экономической системы от принципов морали («мухи отдельно, котлеты отдельно»), и готовность большинства занятого населения принять роль наемного работника с набором соответствующих правил поведения, и многое другое, весьма непривычное для нашего общества.

Тот, кто данные ценности не приемлет и соответственно выстраивает линию своего поведения, естественно, не может рассчитывать в рамках рыночных отношений не только на успех, но даже на возможность держаться более или менее «на плаву». В этом смысле рынок предъявляет каждому довольно жесткие требования, которые пока объективно не могут быть смягчены институтами социальной политики в должной мере, – как, например, в более «продвинутых» в подобном отношении странах (они потому и ассоциируются у многих с привлекательностью идеи рынка).

Истинная драма российских экономических реформ состоит, на наш взгляд, даже не в известных «социальных издержках» переходной экономики – хотя по своим последствиям и масштабам они подчас трагичны, а в столкновении цельной *аксиоматики рынка* с системой веками складывавшихся верований, традиций, идеалов, моделей поведения, принципов хозяйственной деятельности, образующих в совокупности своеобразный *хозяйственный этос* народа. Когда рыночные преобразования пошли вглубь, эта ценностная несовместимость стала обнаруживаться все явственнее. Оказалось, что желание «и невинность соблудности, и капитал приобрести», т. е. оставить в неприкосновенности прежнюю, привычную систему ценностей, представлений о месте хозяйства в жизни человека, о бедности и богатстве, о собственности и справедливости и в то же время достичь экономического успеха или хотя бы обеспеченности, – это желание трудновыполнимое, чтобы не сказать – утопичное. Оказалось, что мораль и хозяйственная реальность развиваются в условиях даже еще становящегося рынка по разным законам, как непересекающиеся параллельные. Это признают и варящиеся в са-

мом «пекле» рыночного котла представители мира бизнеса [27, с. 84–95; 56, с. 82, 85]. Идеализированный образ рынка исчезает на глазах, если не исчез вовсе.

Проблема цивилизационной совместимости российского общества с ценностями, лежащими в основе рыночной экономики, принадлежит к числу столь же актуальных в практическом плане, сколь и трудноразрешимых в плане теоретическом. Она охватывает целый комплекс сложных вопросов, каждый из которых составляет, в свою очередь, самостоятельную теоретическую проблему, находящуюся в поле зрения разнообразных социальных и гуманитарных наук. Сюда относятся проблема идентичности российской цивилизации и культуры (Европа или Азия? Запад или Восток?), проблема национально-культурной обусловленности хозяйственной жизни (которая является предметом ожесточенных дискуссий еще с середины XIX в.), а также задача выявления сущности экономического поведения, определения его границ, особенностей мотивации, регуляции и детерминации. Весьма злободневна и проблема адекватности познавательных средств, принципов описания и объяснения хозяйственной жизни, уже выработанных и функционирующих в мировой социологической и экономической науках, условиям российской реальности. Наконец, недостаточны и наши представления о механизмах социального «перехода», о существовании самой «переходности».

Парадоксальным можно счесть в этом контексте то обстоятельство, что проблема национально-культурной идентичности хозяйственного поведения россиян привлекает пока большее внимание со стороны экономистов, а не представителей социологической науки. Активный поиск в этом направлении ведут экономисты Н. Горин, Л. Горичева, Е. Майминас, В. Марьяновский, Ю. Ольсевич, Ю. Осипов, Ю. Яковец, историки Н. Зарубина, А. Соболевская и мн. др. Большая группа экономистов концентрирует свои усилия на актуализации творческого наследия С.Н. Булгакова [80; 126].

Социологи исследуют процессы адаптации населения к новым социально-экономическим реалиям, особенности мотивации экономического поведения россиян, поведение новых социально-экономических групп – предпринимателей, безработных, работников приватизированных предприятий и частных фирм, фермеров, «челноков» и др. Развертывается изучение потребительского поведения, широко анализируются трудовое поведение, активность в сфере неформальной экономики.

Многие исследования в этой сфере носят прикладной характер. Среди ведущих специалистов по проблемам экономической социологии следует назвать Т. Заславскую, В. Верховина, В. Радаева, Р. Рывкину, Г. Силласте, В. Шаповалова и др.

Солидарность с коллегами-социологами и высокая оценка их научных усилий все же не позволяют не признать справедливости следующего суждения экономиста Ю. Ольсевича: «Классифицировать, описывать и трактовать поведение различных субъектов рынка – занятие полезное, особенно нужное тем, кто манипулирует этим поведением в собственных целях. Однако, когда сотрясается сам фундамент экономической системы и накапливается негативная массовая энергия, готовая ее снова взорвать, на авансцену выходят вопросы иной глубины и масштаба» [71, с. 64]. Недостаточное внимание социологов к проблеме поиска социально-культурных корней экономического поведения не позволяет и экономистам обрести надежную методологическую опору в этом вопросе и снижает значимость социологии во взаимоотношениях с частными социальными науками.

Одной из сфер, где сталкиваются альтернативные ценности, выступает в нашем обществе и область профессиональной деятельности. В то же время современное состояние отечественной *социологии профессий* трудно считать удовлетворительным. Конечно, продолжается разработка таких, традиционных для нашей социологии проблем, как профессиональная мобильность и профессиональная стратификация в новых условиях, профессиональное становление и развитие отдельных социальных групп (госслужащие, военные, врачи, учителя, ученые и т.п.); есть продвижение и на некоторых других направлениях исследовательского поиска [46; 110].

Между тем нельзя не отметить заметного падения интереса к теоретическому анализу в социологии профессий. Результаты многих исследований трудно сопоставимы между собой. В серьезном социологическом осмыслении нуждаются проблемы становления новых стандартов профессионального поведения и норм профессиональной культуры, изменений в отношениях профессиональных сообществ с социумом, особенностей механизма формирования групповой сплоченности и корпоративной солидарности в составе новых для нашего общества профессиональных групп, складывания нового облика профессиональной стратификации, преобразования ценностно-мотивационных структур профессионалов под воздействием ценностей денежного успеха;

впрочем далеко не все из них попадают в поле зрения социологов. В чем причины подобного положения?

Не сбрасывая со счетов факторы эндогенного порядка (дефицит средств на проведение социологических исследований, падение ценностей профессионализма в обществе, неудовлетворительное состояние статистической базы профессиональной занятости), все же в качестве главной причины следует указать состояние самой социологической теории. Налицо определенный методологический «вакуум», образовавшийся после крушения марксистской парадигмы в социальном познании. В социологии профессий наблюдаются симптомы некой растерянности и дезориентированности. Необходимо критически осмыслить основания социологии профессий, с тем чтобы активизировать разработку актуальной в нынешних условиях проблематики.

Предпринятое в этой книге исследование носит сугубо теоретический и методологический характер. Под методологией принято понимать систему принципов научного исследования и методов как инструментов поиска нового знания [127, с. 53–54]. К области методологии относится и осмысление употребляемых в науке понятий, обновление и уточнение ее понятийного аппарата, а также обоснование природы самого социального знания (здесь социология уже выходит на уровень метасоциологии).

Ключевую основу исследования составляет принцип *социокультурного* анализа социальных (и хозяйственных) явлений. С позиций социокультурного подхода, культура представляет в обществе наиболее глубокую основу его интеграции и всякого социального действия. Ядро культуры, в свою очередь, образуют ее базовые ценности, выступающие фундаментом идентификации социальных общностей. Мы пытались учесть наследие и традиции понимающей социологии, которая внесла определяющий вклад в *социологическое* обоснование категорий «хозяйство», «экономика», «хозяйствование», «экономическое поведение».

Основная цель книги определила и ее структуру. В гл. 1 содержится обоснование теоретических подходов к анализу поведения россиян в переходной экономической ситуации, дается критическая оценка некоторых исследовательских установок в этой области, а также краткий обзор двухвековых дискуссий среди экономистов и социологов о природе и границах экономического поведения.

В гл. 2 речь идет о внутренней дифференциации понятия хозяйства, – хозяйства, которое порождает «свое иное» – экономику, образующую противоположность хозяйству внутри него самого. Соответственно разграничиваются понятия «хозяйственное поведение» и «экономическое поведение» как аналитические модели, отражающие существенно различные, а в чем-то и противоположные стороны активности человека в хозяйственной сфере. В этой связи критической оценке подвергаются теории, базирующиеся на принципах экономического редукционизма.

Гл. 3 посвящена дифференциации ценностей-средств и ценностей-целей в функционировании феномена профессии. В качестве терминальной ценности профессия выступает как призвание, а в качестве инструментальной – прежде всего как источник экономической обеспеченности, заработка. Эта присущая профессии двойственность коренится в особенностях ее генезиса (два источника образования профессии) и структуры (иерархическая структура профессии, содержащая в качестве своих полюсов, с одной стороны, «полные», т.е. высшие, наиболее развитые профессии, с другой – «редуцированные», или простые, низшие, лишенные многих признаков профессии). Отношения между этими двумя началами профессии, в свою очередь, опосредованы типом хозяйства и ролью экономики в социальной системе.

Большую помощь в работе над книгой оказал ее научный редактор, доктор политических наук И.М. Модель, без участия которого эта книга вряд ли была бы написана. Ему наша искренняя признательность. Мы очень благодарны рецензентам – докторам философских наук Г.Е. Зборовскому и Г.П. Орлову и доктору социологических наук Н.И. Шаталовой. Существенные замечания по содержанию гл. 3 были высказаны доктором философских наук Л.Я. Рубиной, которой мы также весьма признательны.

Глава 1. ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ В «СМУТНОЕ ВРЕМЯ»: ВОПРОСЫ БЕЗ ОТВЕТОВ?

Эти непредсказуемые россияне

Все мы живем в последние годы в мире странных социально-экономических реалий, которые трудно понять и еще труднее объяснить. Ситуация порой напоминает театр абсурда. Люди годами не получают плату за свой труд, не видят «живых» денег, но ухитряются тем не менее делать покупки, учить детей, лечиться и даже отдыхать. «Правительство не может понять, откуда у людей деньги», – констатируют журналисты. Минимальная зарплата (т. е. предназначенная, по определению, обеспечивать *минимум* средств к существованию) оказывается намного ниже официально установленного прожиточного минимума и в несколько раз ниже средней заработной платы, что противоречит элементарному здравому смыслу, не говоря уж о законах экономики. Референдом звучат жалобы правительства по поводу того, что в стране не хватает денег, – и в то же время огромные суммы перекачиваются за рубеж, подпитывая экономику наших потенциальных конкурентов, которые нам же и выделяют кредиты. «В чулках» у населения, между тем, лежат суммы, вполне сопоставимые с объемами этих кредитов. Главным аргументом в борьбе за передел собственности становятся не судебные решения, а подразделения спецназа и ОМОН.

Люди вполне буднично воспринимают ставшие уже привычными парадоксы. За один и тот же объем работы при том же уровне квалификации в частном секторе экономики можно получить суммы, в десятки, а то и в сотни раз превышающие вознаграждение в бюджетной сфере. Оплата труда профессора устойчиво держится на уровне заработка кондуктора в городском транспорте, по-прежнему уступая заработкам водителя автобуса или троллейбуса и тем более кассира в процветающем супермаркете. Все знают, что одни правила трудового поведения (писанные и неписанные) приняты на государственных предприятиях и в учреждениях, другие – на частных, и уж совсем особые – в «теневом» секторе и сфере криминального бизнеса. Главными инициаторами забастовок выступают сами директора – таких забастовок мир еще не видел. Поведение людей подчас трудно объяснить. Потеряв сбережения в одной из многочисленных «пирамид», они дружно двигают «пирамидо-строителя» в Государственную Думу, затем опять отдают свои деньги –

уже с тем, чтобы вернуть хотя бы часть потерянного, – и опять оказываются обманутыми.

Тем не менее люди каким-то образом научились ориентироваться в этом хаосе, приспособляться и выживать. Западные аналитики и наблюдатели пожимают плечами и дружно констатируют «иррациональность» и «непредсказуемость» поведения россиян в хозяйственной сфере (впрочем, не только в ней). Впрочем, прогнозировать действия рядового россиянина не берутся и отечественные управленцы и политики, которые постоянно жалуются на расхождения между собственными целями, планами, ожиданиями и поведением реальных хозяйствующих субъектов. Один из идеологов либерализма, бывший министр экономики Евгений Ясин признает: «Совершенно неправильно было бы думать что мы все знали, все просчитывали и получали только запланированные реакции. Самые яркие примеры обратного – проблемы неплатежей, задолженностей бюджету, натурализации экономики, которые оказались для нас неожиданными... К сожалению, у меня и сегодня нет полноценного ответа на поставленные вопросы» [37, с. 24]. На сигналы, посылаемые «сверху», «низы» реагировали совершенно не так, как предполагалось, потому что «здесь мы сталкиваемся с огромным пластом людских взаимоотношений, преобразования в которых нельзя провести быстро» [37, с. 23].

Вся, пока еще короткая, история российских реформ содержит свидетельства безуспешных попыток обойти это препятствие, что емко сформулировано бывшим премьером: «хотели как лучше, а получилось как всегда». Так получается, в числе прочего, и потому, что поведение «экономических агентов», вопреки учебникам по «экономикс», регулярно и весьма далеко отклоняется от предписанных и ожидаемых моделей. Планировалось, что в условиях либерализации цен и конкуренции предприятия будут снижать издержки производства и стоимость продукции, – а «красные директора» ответили усилением лоббирования, задержками зарплаты и ростом скрытой безработицы (неполная рабочая неделя, отправка работников в административные отпуска); ожидалось, что акционирование предприятий расширит рамки экономической демократии и станет эффективным инструментом контроля «снизу» за действиями директората, – а получили рост забастовочного движений против федеральных властей под лозунгами корпоративной солидарности; предполагалось, что молодежь будет активно осваивать

новые профессии в сфере услуг, – а она хлынула в «теневую» экономику.

Ученые также часто встают в тупик, пытаясь объяснить нестандартные, с позиций экономической и социологической теории, действия россиян. Они не находят ответа на многие вопросы. Почему население не хочет «экономизироваться» и воспринимать достигительные ценности? Почему наш предприниматель никак не торопится перенимать стандарты морали, свойственные образцовому «веберовскому» капиталисту? Короче говоря, почему люди в массе своей ведут себя не так, как подобает в «рыночных условиях»? Подобное поведение, не отвечающее ожиданиям просвещенных «рыночников», трактуется как «неадекватное».

От такого рода суждений веет чем-то очень знакомым: умные лидеры, знающие, как сделать народ счастливым, а Россию процветающей, – на одной стороне, и неразумный народ, упорно не понимающий своего счастья, – на другой. Вообще люди, замечает немецкий поэт Ганс Магнус Энценсбергер, «только мешают: пугаются под ногами, вечно чего-то хотят. От них одни неприятности! ...Сегодня на карту поставлено все наше будущее, а они говорят: недурно бы выпить пива... Ну скажите: можно ли с ними построить могучее государство? Все рассыпается в прах! ...Если бы не они, если б не люди, какая настала бы жизнь!» [30, с. 249–250].

Дискуссии вокруг «проклятых вопросов» о судьбе России, о сложностях нашего долгого пути к рынку и о действиях по выходу из кризиса оказались питательной средой для интенсивного мифотворчества. При этом производителями и трансляторами многих мифов становятся не только дружно ругаемые СМИ, но и сами представители научной среды. Да и немалое число социологов, если судить по некоторым научным публикациям, мыслят понятиями обыденного сознания, разделяя целый ряд предрассудков и предвзятых мнений, которые приобрели в массовом сознании статус «ходячей истины», не подлежащей обсуждению.

Вот один из типичных примеров. В статье А.И. Кравченко, например, утверждается, что «историческая логика развития России имеет аномальный, по сравнению с развитыми капиталистическими странами, вид» [49, с. 17] – в частности и потому, что переход от одного строя к другому происходил в России в точке экономического спада и экономического кризиса (заметим, что это утверждение является не конста-

тацией факта, а типичным примером оценочного суждения). На Западе все, оказывается, было по-другому: «Ничего подобного в нормальных странах не происходит. Исторические переходы между формациями происходят совершенно незаметно – через постепенное изменение традиций, образа жизни, уклада хозяйства, мотивации и стереотипов поведения. Он не должен ощущаться как катастрофа или вселенское потрясение» [49, с. 19].

Не нужно быть специалистом по истории Западной Европы и США, чтобы доказать несостоятельность подобных утверждений. Достаточно вспомнить пять революций с их кровавыми ужасами, пережитых Францией в Новое время, бедствия крестьян, подвергшихся «огораживанию» в Англии XVIII в., потрясения, вызванные эпохой Реформации в целом ряде европейских стран, гражданскую войну и систему рабства в Америке, жесткие практики «дисциплинирования» бродяг, нищих и сумасшедших на исходе европейского средневековья и другие социально-экономические катаклизмы, сопровождавшие становление капиталистических отношений на Западе и обернувшиеся подлинными бедствиями для переживших их народов. Тем не менее противопоставление России и россиян как «ненормального», «нецивилизованного» общества западному обществу как норме и образцу для подражания стало чуть ли не общим местом, в том числе и во многих научных работах.

Следует с сожалением признать справедливость жестких оценок, данных авторами специального исследования сознания российской интеллектуальной элиты. Они отмечают, в частности, высокую степень идеологизированности научной рефлексии, широкое использование идеологически нагруженных понятий-стереотипов, а также «нежелание эксплицировать предпосылки и следствия своих суждений» и преобладание ценностных суждений над аналитическими даже у экспертов. Большинство респондентов рассуждают в категориях долженствования, но не действительности [6].

Однако дело не только в пренебрежении историческими фактами и субъективизме суждений. Само стремление ориентировать социальное познание на принятие одного из типов цивилизации (в данном случае западного) за норму по отношению к другим ведет, в конечном счете, к разделению ценностных систем (регулирующих жизнедеятельность того или иного общества) на «нормальные» и «ненормальные».

Между тем понятие нормы неприменимо к сравнению терминальных (конечных) ценностей в силу, по крайней мере, двух обстоятельств.

Во-первых, большинство социальных *норм* так или иначе производно от ценностей, которые занимают высшие позиции в иерархии социальных регулятивов (хотя, безусловно, существуют и нормы, обязанные своим происхождением внеценностным факторам). Во-вторых, само понятие нормы применительно к развитию общества имеет лишь относительный смысл, ибо критерии «нормы» и «патологии» весьма широко варьируют от страны к стране и от эпохи к эпохе. Попытку же измерять носящие абсолютный смысл ценностные системы с помощью релятивных социальных норм можно с полным основанием квалифицировать как еще один образчик редукционизма в социальном познании. В конечном счете это перепевы западно- и европоцентристских теорий, отрицающих самоценность цивилизаций незападного типа.

Нормативизм западноцентристского толка, будучи (явно или имплицитно) принятым в качестве объяснительного принципа при попытке истолковать поведение в какой-либо сфере социальной жизни, неизбежно влечет за собой целый ряд других произвольных допущений.

Начать с того, что интерпретация поведения в категориях должностования, а не бытия закрывает возможности познания собственных оснований и собственной логики, присущих действиям людей, ориентируя исследователя прежде всего на выявление «отклонений» от желаемого образца и отыскание средств «исправления» заблуждающихся субъектов. В такой перспективе нынешнее экономическое поведение россиян предстает скорее как негативная калька с моделей и стандартов, принятых в рыночных экономиках западного типа, чем как обладающие самостоятельным бытием и укорененные именно в российском обществе способы хозяйствования.

Далее, неявно предполагается наличие конечной цели развития, которая как бы заранее задана и известна наблюдателю (конечно же, это «возвращение России в лоно цивилизации»). Препятствия на этом пути (вызванные, в действительности, самими разнопорядковыми причинами) расцениваются в соответствии с этой логикой как тормоз, подлежащий устранению. В качестве главного препятствия вновь и вновь выступает, как выясняется, менталитет россиян: «Каждая попытка построения капитализма в России сопровождается сохранением менталитета, системы ценностей и мировосприятия, характерного для доиндустриального общества» [49, с. 23]. Объяснение причинам столь уни-

кальной устойчивости «несовременного» менталитета отыскивается в том обстоятельстве, что «численность “западников” оказывается у нас недостаточной для того, чтобы просветить и настроить широкие массы в пользу рациональных ценностей» [49, с. 21]. Так телеологистская установка закономерно приводит к просветительским иллюзиям (если не к рецидиву большевизма), но уже «модернизаторского» толка. Представления о «пластичности», податливости ментальных структур реформаторским усилиям встречаются и среди социологов, призывающих к скорейшей «экономизации» сознания масс путем «внедрения» достигательных ценностей, культа индивидуального успеха и т.п.

Население вообще представляется в подобного рода теоретических конструкциях пассивным объектом, а не субъектом преобразований, а «вина» за «провал реформ» возлагается либо на «прогнившие» верхи, либо на не менее «гнилую» интеллигенцию, которая за 200 лет так и не сумела внятно сформулировать «русскую идею». Здесь возникает двойной соблазн апологетики: с одной стороны, преподнесение целей, провозглашаемых государством и его представителями, в качестве целей самого общества или по крайней мере большинства общества чревато отождествлением позиции социолога с позицией властей и, соответственно, утратой критичности; с другой – демонизация властей (или, как принято было выражаться в марксистской традиции, «абсолютизация субъективного фактора») ведет к принятию своеобразной «презумпции невинности» самого населения, причем с явно выраженным моральным акцентом (противопоставление «чистого» народа и «грязных, корыстных» верхов). Как будто правовой нигилизм, привычка к бесконтрольности, неумение доводить дело до конца, коллективная безответственность, неуважение к собственности и стремление растащить «ничейное» казенное имущество не присущи в равной мере и самому населению!

Установка на восприятие поведения населения в эпоху реформ в качестве ряда бесконечных «отклонений от правильного курса», который якобы давно известен из опыта «передовых стран», фактически элиминирует *проблему выбора*, в том числе и выбора собственного пути, как проблему поиска, проблему инновации, как процесс принятия одних и отвержения других ценностей и образцов, – процесс, совершающийся прежде всего именно в ходе повседневной хозяйственной деятельности населения, которое и является подлинным субъектом любых хозяйственных преобразований. Заметим также, что упомянутый

выше телеологизм обычно не эксплицируется в качестве объяснительного принципа, а просто принимается за некоего рода данность, самоочевидность, не требующую какого-либо обсуждения и осмысления. Ловушка телеологического мышления ведет в тупик, в котором оказался автор знаменитого тезиса о «конце истории» Френсис Фукуяма (и от которого, впрочем, ему пришлось вскоре отказаться). Нормативизм и телеологизм в понимании социальной жизни оказываются теснейшим образом связаны.

Еще один широко бытующий социальный миф можно было бы назвать «*прогрессизмом*». На рубеже тысячелетий прогресс для России ассоциируется с модернизацией и с движением к постиндустриальному обществу. Само понятие прогресса несет большую идеологическую нагрузку и отождествляется в лучшем случае с непрерывным процессом структурного усложнения, а в худшем (т.е. мифологизированном) варианте – с движением в направлении, оцениваемом наблюдателем как желательное. Согласно этому прогресс для России заключается в следовании по пути так называемой «догоняющей модернизации» и приобщении к ценностям западной цивилизации. На поведенческом уровне эти ценности представлены желанием больше работать, чтобы больше зарабатывать; стремлением заниматься предпринимательской деятельностью; готовностью к постоянному расширению круга своих материальных потребностей, принятием роли активного потребителя и т.п. Противоположные установки и модели поведения оцениваются как «отсталые», «неадекватные», «традиционные», «социалистические» и т.д.

Сочетание нерелефлексированного *телеологизма*, западнцентристского *нормативизма* и непреодоленного *прогрессизма* как установок социального познания способствует формированию вполне определенных интенций в исследовании экономического поведения. Суть их в том, что разнообразные формы экономической активности соотносятся с неявно принимаемыми в качестве стандартов «желаемыми» образцами экономических действий и, соответственно, оцениваются на основании изложенных выше критериев [15; 51; 88]. Поэтому следует внимательно присмотреться к тем понятиям, которые употребляются сегодня в социологической науке при интерпретации поведения людей в сфере хозяйственной жизни, осмыслить их познавательные возможности и неизбежные ограничения – тем более, что они часто заимствуются из арсенала западной социологии, которая отражает реалии, в первую очередь, западного общества. Рефлексия понятийного аппарата является

необходимой составной частью методологии любой науки. И было бы уместно начать с анализа *действительных* трудностей познания поведения в переходном обществе, отличающемся к тому же ярко выраженной культурной самобытностью.

Трудности объяснения

Сложности методологического порядка, возникающие при попытках найти какую-то логику в поведении «нелогичных» россиян, выявить основания их действий, связаны, на наш взгляд, прежде всего, с состоянием самого социального познания. Оно не готово к восприятию ситуации, сложившейся сегодня в российском обществе, тем более – к ее научному объяснению. Отсюда во многом и расцвет социального мифологизма.

Многие теории, концептуальные схемы, объяснительные принципы, апробированные и доказавшие свою состоятельность в других социальных, экономических, культурных условиях, у нас, по признанию самих социологов, «не срабатывают», пробуксовывают, оказываются неадекватными реальности [104]. Выход из этой ситуации ученые предлагают искать в двух направлениях: или адаптировать уже сложившуюся в западной социологии методологию и теорию к задачам объяснения современного российского общества, или разрабатывать свои, новые. К этой дилемме мы еще вернемся ниже, а пока попытаемся уяснить причины, обусловившие эту познавательную ситуацию. Действительно ли суть их в том, что «умом Россию не понять», или дело заключается в чем-то другом? Во внимание здесь должны быть приняты, по крайней мере, следующие обстоятельства:

I. *Первое* из них относится к исторически складывавшимся особенностям развития социологического знания. В науке о «порядке и прогрессе» человеческих обществ, какой ее видел отец-основатель О. Конт, постепенно возобладали все-таки проблемы «порядка», социальной статистики (структурированность социума, механизмы его организации и регуляции, институты поддержания стабильности и социального равновесия), тогда как собственно социальной динамике отводилось так или иначе второстепенное место. Да и в исследованиях развития общества доминировали эволюционистские и прогрессистские установки, которые повсеместно переживали кризис уже в первой половине XX в. В то же время механизмы порождения нового, закономерности

социального *перехода*, т.е. социальных трансформаций и преобразований, в целом поведения системы в нестабильном состоянии, не нашли объяснения в столь же развернутых и обоснованных теоретических построениях. Разумеется, «социология социальных изменений» существует, насчитывает уже почти трехвековую традицию, однако, что примечательно, развертывается она преимущественно в сфере макросоциологии, на уровне анализа социальных систем, и совсем слабо затрагивает микросоциологию [122].

Между тем у социологии в этой сфере познания появляются успешные конкуренты, претендующие на универсальность своих познавательных принципов. В рамках экономической теории и синергетического движения множатся попытки построения основ «социальной синергетики», призванной выявлять закономерности не только (и не столько) социального порядка, но и переходов от порядка к хаосу и обратно. Уже сегодня, опираясь на достижения этого общенаучного движения, можно констатировать обоснованность ключевой для нас идеи о качественной *несводимости* законов функционирования системы в равновесном, относительно устойчивом состоянии к тенденциям ее развития в состоянии нарушения равновесия, нестабильности и хаоса [16, с. 253–283]. При этом представители синергетики, отмечая заметный вклад социологической теории в изучение законов социального порядка, делают вывод и о явном невнимании социологов к проблемам «социального хаоса», перехода в новое состояние.

Представляется очень важным также вывод синергетики о принципиальной непредсказуемости поведения системы на макро- и микроуровне в так называемой точке бифуркации. Да и сама проблема перехода от объяснения макропроцессов к исследованию микропроцессов остается камнем преткновения для социологической теории. Между тем основания и механизмы самоорганизации качественно различны на уровне системы (общества) и на уровне индивида. Это означает, что в условиях нарушенного социального порядка социальные институты, организации, социетальные подсистемы ведут себя иначе, чем индивиды и малые группы. Отсюда можно заключить, что выработанные на сегодняшний день в русле экономических и социологических дисциплин представления о поведении индивида и групп «срабатывают» лишь для стационарных, стабильных состояний и процессов. В условиях межсистемного перехода, смены общественного строя они оказываются малопродуктивными. В силу этих обстоятельств попытки описывать

поведение индивидов в сфере экономики трансформирующегося российского общества в терминах теории адаптации, теории рационального выбора, теории игр и т.д. производят впечатление неадекватности, эффект «скольжения по поверхности», ибо при этом упускается из вида целый ряд существенных характеристик поведения в условиях неравновесности.

Среди них следует в первую очередь указать на специфику действия механизмов самоорганизации на микроуровне, которые еще плохо изучены. Далее, в переходных условиях на первый план в исследовании поведенческих феноменов выдвигается проблема *выбора*, которая наполняется здесь новым содержанием и приобретает иной смысл. Это уже не выбор оптимального варианта действий из известного опыта при заранее заданных и относительно неизменных конечных целях, а переформулировка самих этих целей и, соответственно, самоопределение в пространстве различных (чаще альтернативных) ценностных комплексов. Ключевая роль ценностей в процессе социальной самоорганизации до сих пор не осознавалась и поэтому игнорировалась [10, с. 124]. В предельном случае это процесс ломки сложившихся ценностных систем и связанных с ними норм, не говоря уже о социальных стереотипах поведения. Однако процесс выбора ценностей не всегда носит осознаваемый, рефлексивный характер, так как он затрагивает прежде всего *архетипические* основы ценностных представлений. Данное обстоятельство значительно усложняет процесс социального познания, в особенности в границах социологической теории, которая не выработала надежных инструментов изучения иррациональных феноменов.

Наконец, чрезвычайно важное, первостепенное значение приобретает задача изучения самих механизмов порождения нового и социальных инноваций (преднамеренных и осуществляющихся стихийно) как главного содержания хаотических состояний (наряду с разрушением отживших структур). И с этих позиций главное внимание в исследовании экономического поведения россиян следовало бы сосредоточить не на процессах адаптации (что сегодня имеет место в отечественных социологических публикациях), а на интерпретации его в терминах теории *социального творчества*. Нынешний односторонний акцент на адаптацию при интерпретации переходных процессов имплицитно задает установку на видение социальной системы как субъекта, а индивидов, приспособляющихся к ней, – как, преимущественно, объектов социальных новшеств. При этом то обстоятельство, что это творчество

может носить как спонтанный, так и целенаправленный характер, является важным, но все же второстепенным, непринципиальным (на первый план оно будет закономерно выдвигаться лишь в теории управления).

II. *Вторая* трудность в объяснении «несообразностей» поведения людей в ситуации переходной экономики коренится, очевидно, в содержании самого перехода: это переход *от социализма*, реальность постсоциалистического общества. Понятно, что этот процесс пока не имеет прецедентов и, стало быть, не мог быть изучен социологической наукой. Все западные общества пережили глобальный *переход* к «современности», однако его исходной точкой там было *традиционное* общество. У нас картина иная: общество советского образца уже достаточно далеко ушло от модели «традиционного общества», хотя сохранило целый ряд его существенных черт. Это общество, уже несущее на себе печать незавершенной модернизации (индустриализация, урбанизация, создание современной системы здравоохранения и образования, прорыв к современным технологиям, по крайней мере в некоторых отраслях). Попытка объяснить трудности современных переходных процессов в России «наследием социализма» предпринята Р.В. Рывкиной [88; 89]. Однако далеко не все в поведении массы населения может быть объяснено влиянием социалистического наследия – есть факторы более долговременного порядка, и они доступны, в первую очередь, не социально-экономическому или социально-политическому, а *социокультурному* анализу.

III. Именно в его русле раскрывается *третья* методологическая трудность, связанная с объяснением специфики массового экономического поведения россиян. Современная социология как самостоятельная наука обязана своим возникновением особым экономическим, социальным, политическим и культурным условиям, сложившимся в западноевропейском обществе к середине XIX в. И содержание этой науки, и сам способ анализа, и неявно формулируемые мировоззренческие установки несут на себе неизгладимую печать своего происхождения и бытия. Представители социологической науки не всегда осознают это обстоятельство и вытекающие отсюда многообразные последствия, прежде всего именно методологического свойства. Однако «со стороны» картина выглядит более очевидно. «Понятия социологии рождались на исследовании Запада. Ведущие категории социологии – во многом западные категории мышления. Тем не менее долгое время они

представлялись в качестве универсальных», – констатирует представитель социальной антропологии [43, с. 10]. С.Г. Кирдина из Новосибирской экономико-социологической школы также отмечает: «...и практика, и многочисленные научные дискуссии показывают, что основные положения западной науки, разработанные применительно к анализу соответствующих общественных систем, оказываются порой слабо действенными в российском контексте» [39, с. 37]. Однако восприятие этих категорий как универсальных в самой социологии до сих пор не преодолено.

Выявление глубоких отличий, цивилизационных и культурных особенностей России по сравнению с обществами западного типа стало уже предметом обширного исследовательского поиска. Эта проблема слишком масштабна, остро дискуссионна и слишком сильно идеологизирована, чтобы мы могли позволить себе углубиться в нее. И все же обозначим некоторые, наиболее существенные моменты нашей российской «особости», которые не описываются сколько-нибудь удовлетворительно наличной системой социологических понятий и категорий:

1. Другая иерархия ценностей, а во многом и разный состав ценностной системы обуславливают особые представления о социальных нормах и желаемом общественном устройстве. Несомненна причинная связь между рационалистическими интенциями социологии и господством рационализма в самом западном обществе, где под ним понимается не просто мировоззренческая установка, но один из базовых принципов организации общества (включающий примат формального права, демократию, всеобщую расчетливость, калькулируемость и т.п.). Поэтому допущение о преимущественно рациональном характере поведения человека как норме действительно отвечает реальностям западного общества и имеет полную силу только в его условиях. Точно так же индивидуализм полагается ценностью заведомо более «высокого» свойства, чем разнообразные формы «коммунитарности» (общинность, соборность, коллективизм, клановость и т.п.) именно потому, что это отвечает представлениям западной ментальности и данная норма укоренена в экономическом, правовом, культурном строе западного общества. За «норму» в теории принимается то, что действительно является ею в самом обществе – но только в западном обществе. Все, что не «укладывается» в эту норму, либо не попадает в поле зрения ученых, либо расценивается как отклонение от нормы, носящее временный или ситуационный характер.

2. Структура общества западного типа отличается четкой регламентацией различных подсистем социальной жизни, каждая из которых обладает выраженной автономностью по отношению к другим: право и мораль, экономика и политика, семья и церковь, образование и наука – все эти сферы живут по своим собственным законам. Это обстоятельство находит соответствующее отражение и в категориальном строе социологической науки. Для России больше характерно «всеединство» как принцип организации общества, своеобразный межсистемный «трансфер».

3. Наконец, любая социальная наука так или иначе концентрирует свое внимание прежде всего на проблемах, актуальных для общества, в котором она функционирует и которому – явно или непреднамеренно – служит. В обществах западного типа с хорошо развитой институциональной структурой на первом плане оказывается изучение «каркаса» общества – социальных и организационных структур, социальных институтов, хорошо структурированных социальных групп с четко артикулированными интересами. Однако в России дело обстоит иначе. Здесь доминируют не столько цивилизационные (в узком смысле этого слова), сколько культурные (примордиальные, архетипические) комплексы, получившие еще в социологии Ф. Тенниса общее название «гемайншафт».

Это обстоятельство признается и западными наблюдателями. Как констатирует виднейший американский социолог Нейл Смелзер, история Советского Союза продемонстрировала «неукротимость примордиального в обществе», тогда как «западная социология, от Ф. Тенниса до наших дней, была введена в заблуждение представлением о том, будто рост сложных, рациональных, целенаправленных организаций означает общее ослабление примордиальных сил» [94, с. 13]. В связи с этим перед социологией, как полагает Смелзер, встает задача обратить «на примордиальные структуры достойное внимание, какового они всегда заслуживали, но которое не всегда им уделялось». Сегодня представители социальной синергетики повсеместно отмечают тенденцию возрождения доиндустриальных форм, идентичностей и субъектов, ранее сведенных до положения объекта истории, творимой Западом. Причем это возрождение проявляется двояко: и как возврат к докультурному, архетипическому или антропологическому началу (в виде фундаментализма), и как возрождение незападных культурно-исторических традиций, причем в их новом – универсальном, общечеловеческом – значе-

нии [117, с. 128–129]. Возможно, именно исследования природы и действия примордиальных сил и составляет на сегодняшний день главную задачу российской социологии, решение которой позволило бы сформировать российскую социологическую школу. Подобная задача пока не осознана в качестве центральной, хотя поиски в этом направлении уже ведутся (достаточно указать на исследования неформальной экономики, предпринятые группой социологов под руководством Т. Шанина).

Здесь следует пояснить замысел книги. Целью нашего исследования является не изучение конкретных типов, моделей, образцов экономического поведения в переходной российской экономике, дифференцированных в зависимости от социальных, профессиональных, возрастных, статусных, национальных и т.д. особенностей. Напротив, наша цель – обнаружить в явлениях массовой экономической деятельности действие тех сил, которые выражают культурную идентичность нашего общества. Они обладают более долговременной основой по сравнению с периодами существования тех или иных социально-экономических укладов и политических режимов и оказываются практически неустрашимыми, вопреки чаяниям современных реформаторов. В конечном счете, экономика всегда вынуждена приспосабливаться к примордиальным структурам, по крайней мере в России. Хотя в переходном обществе действие этих сил, естественно, опосредовано факторами глубокой социальной трансформации.

Развернутому анализу обозначенных нами коллизий следует предпослать краткую характеристику самой категории «социального поведения» как базовой по отношению к «экономическому поведению».

Ключевая проблема социальной науки

Исследования социального поведения выдвигаются на передний план научных поисков в классическую эпоху развития социологической мысли, в период ее «золотого века» – на рубеже XIX – XX вв. Обращение к проблемам микросоциологии ознаменовало тогда и коренной поворот в развитии социологической теории, раскол ее здания, построенного в основном на фундаменте позитивизма, и образование противостоящих друг другу альтернативных парадигм. Сегодня целый ряд самых различных и разнонаправленных социологических течений и теорий пытается представить свое объяснение феноменам социального по-

ведения. В их числе бихевиоризм и теория социального обмена, интеракционизм и этнометодология, феноменология и структурно-функциональный анализ, феминизм и инвайронментализм... Каждое из этих направлений, претендуя на объяснение целостности социального поведения, в действительности обладает значимостью лишь применительно к анализу определенных уровней, типов или сфер поведения.

В составе современного социологического знания проблема интерпретации социального поведения оказывается «камнем преткновения», находится в центре поразившего современную социальную теорию методологического кризиса. Центральная теоретическая проблема, связанная с пониманием социального поведения, формулируется как дуализм «деятеля» и «структуры», «субъекта» и «объекта», которые выступают равноправными детерминантами социального развития. Общество создает личность или личность производит общество? социум как результат действий индивида или индивид как производное от социума? – такова центральная теоретическая дилемма современного социологического познания. Макро- и микромир социальности развиваются и функционируют по несводимым друг к другу законам, для которых не просматривается наличие некоей общей основы. Разумеется, подобная ситуация постоянно провоцирует все новые и новые попытки «интеграции», соединения разорванных начал социального мира. Многие из этих попыток оставляют ощущение искусственности, эклектичности, однако есть среди них и заслуживающие внимания.

В частности, представляет определенный интерес концепция *габитуса*, принадлежащая французскому социологу Пьеру Бурдьё. Под «габитусом» он понимает определенный способ действия, инкорпорированный продукт исторических практик, образующих системы предрасположенностей восприятия и действия, сформированный под влиянием социальных условий и среды. Это «системы прочных приобретенных представлений (*dispositions*), структурированных структур ... которые порождают и организуют практики и представления, которые объективно приспособлены для достижения определенных результатов, но не предполагают сознательной нацеленности на эти результаты и не требуют особого мастерства... Они могут исполняться коллективно, не будучи продуктом организующего действия дирижера» [13, с. 17–18]. Подчеркивается именно способность габитуса соединять мир «структур» и мир «индивида»: «*Habitus*, продукт истории, производит индивидуальные и коллективные практики – опять историю – в соот-

ветствии со схемами, порождаемыми историей». Этот принцип «не может быть объяснен ни внешним детерминизмом механистического социологизма, ни чисто внутренней, но такой же внезапной детерминацией спонтанного субъективизма» [13, с. 19]. Концепция габитуса и направлена, по замыслу ее создателя, на преодоление антиномий «детерминизма и свободы, обусловленности средой и изобретательности, сознательного и бессознательного, или индивида и общества» [13, с. 20]. В итоге габитус выступает как «воплощенная история, интернализированная как вторая натура».

Подобная концепция весьма продуктивно работает при решении определенного класса исследовательских задач – при анализе действий людей в стабильно функционирующем обществе с более или менее сложившейся системой различных типов габитусов. Однако в условиях кризиса и социальной аномии, когда взламываются сложившиеся условия воспроизводства габитусов (воспитание, обычаи, шкала престижа и др.), ее познавательная ценность резко снижается. Концепция Бурдье раскрывает один из механизмов функционирования социального поведения и в чем-то перекликается с известной теорией диспозиционной регуляции поведения, разработанной В. Ядовым [92], а также с теориями «ментальности», «менталитета», объясняющими особенности поведения различных социальных, этнических, профессиональных и тому подобных групп общества [44].

Ключевая проблема объяснения социального поведения – действие двойной детерминации: по *объекту* (обусловленность поведения «обстоятельствами», условиями, ситуацией, системой отношений, сложившимися институциональными структурами) и по *субъекту* (зависимость поведения от интересов, ценностей, потребностей, установок, системы мотиваций, стереотипов и других регуляторов поведения). Переплетение этих двух рядов детерминации, связанных отношениями прямой и обратной связи, составляет главную проблему объяснения также и экономического поведения. Вместе с тем поведение субъекта (индивидуального, группового или представленного на социальном уровне) никогда не является полностью детерминированным; в нем всегда есть место действию спонтанности, непредсказуемости, случайности, что позволяет констатировать неустранимость иррациональных аспектов в социальном поведении.

Строго говоря, полностью объяснить поведение в принципе невозможно – это означало бы редукцию сущности человека к сумме за-

ранее запрограммированных реакций на определенные типы ситуаций. Наука способна объяснить, а в какой-то мере и предсказать лишь социально типические и социально обусловленные действия. В этом аспекте и раскрываются наиболее существенные различия между *поведением* и *деятельностью* как категориями социальных наук. Их можно вкратце свести к следующим:

Во-первых, деятельность всегда обладает характеристиками сознательности и целенаправленности, а также социальной организованности, тогда как в поведении в большей или меньшей степени присутствует начало спонтанности, хаотичности, нерелефированности; поведение может быть и нецеленаправленным. Во-вторых, феномен поведения присущ в целом живому миру, природе; деятельность же – целиком порождение социального мира. В-третьих, поведение ситуативно, изменчиво в зависимости от изменения условий действия; деятельность более устойчива. В-четвертых, поведение носит индивидуализированный характер, оно всегда содержит отпечаток субъекта – носителя действия; деятельность в большей степени анонимна и деперсонализована. Обобщая все эти различия, можно сказать, что деятельность как система социально организованных совместных действий людей выступает *инвариантом поведения*, задающим его социальную определенность и направленность. Деятельность обладает обычно жесткой институциональной структурой. Если деятельность можно охарактеризовать в качестве социально организованной системы действий, то поведение – это изменчивое (ситуативно и индивидуально) проявление деятельности. Деятельность – более глубокая, сущностная сторона проявления активности личности [86, с. 385–386].

Поведение – это *ведение себя по ситуации, по жизни*, образующее последовательную и осмысленную связность отдельных действий. В поведении присутствуют и активная, и реактивная стороны, каждая из которых, в свою очередь, может носить как целенаправленный, так и спонтанный характер. В социальном поведении можно вычлениить, далее, различные уровни в зависимости от способа его регуляции. На *стратегическом* уровне (постановка целей, самоопределение относительно базовых принципов поведения) оно регулируется ценностями преимущественно терминального (конечного) порядка; на *тактическом* уровне (поведение на различных этапах жизненного пути) на первый план выступают интернализированные нормы поведения; на ситуативном уровне (реакция на конкретную ситуацию) поведение направля-

ется стандартами, образцами, стереотипами и установками. Система регуляции поведения носит иерархический характер [92].

Анализ *регуляции* поведения – следующая важнейшая проблема, связанная с его объяснением. Более сложный вид она приобретает в условиях социального перехода, трансформации, когда цельная система регуляции поведения нарушается, появляются рассогласования между такими ее элементами, как терминальные и инструментальные ценности, ценности и нормы, нормы и интересы, ценности и интересы, нормы и стереотипы и т.п. Начиная с момента формирования новой системы ценностей или ее существенного видоизменения вся иерархически организованная система регуляции социального поведения подвергается интенсивной перестройке. В период межсистемных трансформаций, слома социальной системы этот процесс – более или менее глубоко – затрагивает социальное поведение во всех его видах (семейное, досуговое, политическое, профессиональное, трудовое, потребительское, репродуктивное, сексуальное, миграционное, рекреативное и т.п.); при этом каждый из них испытывает воздействие всех остальных.

Самостоятельную проблему образует *выяснение архетипической природы* социального поведения, ее роли в системе регуляции поведения. В традициях западноевропейской социологии доминировала установка на восприятие поведения преимущественно в категориях рационализма, поэтому данная проблема не заняла в ее границах сколько-нибудь серьезного места. Однако при изучении российского общества эта детерминанта поведения не может быть проигнорирована без ущерба для решения исследовательских задач, связанных с интерпретацией поведения людей в любой сфере – от экономики до спорта. Примордиальные начала, о которых речь шла выше, т. е. исконные, первичные, прирожденные структуры мышления и действия, воплощаются в первую очередь в поведении, хотя накладывают свой отпечаток и на функционирование социальных институтов. Многие особенности поведения россиян «лежат на поверхности», обнаруживают себя в повседневной жизни и доступны простому социальному наблюдению.

Попытаемся обозначить некоторые из них.

Прежде всего, это высокий уровень спонтанности поведения (знаменитое российское «авось»). Расчетливость и предусмотрительность отнюдь не принадлежат к числу традиционных российских добродетелей, что находит многочисленные подтверждения в пословицах и поговорках. В категориях веберовской типологии социального действия

можно констатировать, что доминирует не целерациональное, а скорее ценностно-рациональное (в сочетании с сильным влиянием традиционного) действие. Данный вопрос является сегодня дискуссионным; подробнее мы обсудим его в гл. 3. Вряд ли спонтанность можно считать уникальной особенностью россиян; скорее, это проявление евразийской природы нашей культуры, воздействие которой, заметим, имеет многообразные следствия в сфере собственно экономического поведения.

К числу выраженных особенностей следует отнести и специфику социальной регуляции поведения. В частности, институт формального права традиционно играл и играет очень незначительную роль как регулятор действий людей. Правовые регуляторы либо заменяются моральными, либо используются в зависимости от степени соответствия интересам того или иного социального субъекта. Широко распространено прямое игнорирование правовых установлений. Отсюда огромный удельный вес и значимость разного рода неформальных социальных «сетей» и «правил игры», которые негласно устанавливаются и соблюдаются. Система неформальных связей имеет очень существенное значение во всех сферах жизнедеятельности россиян, в том числе и в экономике. Эта специфическая черта поведения россиян имеет очень глубокие социальные корни и в особенностях социально-политического уклада на протяжении всех эпох российской истории, и в понимании права вообще как более «низкого» по значимости нормативного регулятора по сравнению с моралью. Многовековое отчуждение рядовых граждан от государства обусловило восприятие правовых норм исключительно в качестве орудий защиты интересов «верхов», не отвечающих нуждам и чаяниям социальных низов. Поэтому сложилась устойчивая установка на несоблюдение законов, на стремление «обойти» их. К закону в России всегда относились как к формальной, холодной и безжалостной силе, не способной учесть все особенности той или иной конкретной ситуации и «судить по правде».

Такое свойство российской ментальности, как радикализм (стремление к крайностям, «поляризация» действия), многократно отмечалось в научной литературе. Трудности в нахождении меры, соразмерности, «золотой середины» очевидно составляют архетипическую, лежащую в структурах «коллективного бессознательного» черту. Традиционно низкий уровень организации и самоорганизации, предпочтение стихийности жесткому самоконтролю и дисциплине также является примечательной особенностью повседневных действий людей. Сама свобода

воспринимается как отсутствие всяких ограничений, как «воля» отдаваться стихии и торжеству природных начал.

Феномен социального поведения обладает цельностью, т. е. его сущностные особенности находят различные формы проявления и накладывают отпечаток на все виды социального поведения – от семейного до экономического и политического. Именно в этом обстоятельстве следует, на наш взгляд, усматривать причины своеобразия экономического поведения россиян. Весь драматизм столкновения складывавшихся веками норм (писанных, а чаще неписанных) хозяйственного поведения, принятых здесь ценностных регуляторов с воспринятыми извне, из «прогрессивного мирового опыта» стандартами и образцами и состоит в рассогласовании сложившегося социального «габитуса» массы населения, ее представления о сущем и должном в экономической сфере с новыми социально-экономическими реалиями. Их «взаимопритирка», мучительный процесс *взаимной* адаптации не может не растянуться на срок жизни по крайней мере одного поколения.

Суть проблемы в том, что именно и в каком отношении подвергнется более или менее радикальной трансформации, какие ценности, социальные институты, представления о рыночном поведении изменятся, а что останется в основе своей нетронутым. Важно констатировать, что реакция людей на изменение ситуации является отнюдь не пассивным, страдательным, а *активным*, преобразующим фактором общего процесса социально-экономических преобразований. В конечном счете народ всегда приспосабливает к себе, к своим особенностям те или иные программы преобразований, либо отторгая новшества, либо легко ассимилируя их, либо вступая с ними в компромиссные отношения частичного принятия/непринятия. Однако на пути к любому из этих возможных исходов стоит проблема выбора, причем этот выбор далеко не всегда носит осознанный характер. Он, скорее, совершается в *глубинах* народного сознания, т. е. в той самой сфере коллективного бессознательного, которая является главным хранителем и генератором архетипического слоя сознания.

Научное познание также фиксирует наличие альтернатив в социальном поведении, которые являются результатом множественности его детерминации, перекрещивания разнонаправленных причинных рядов. Это верно и относительно поведения экономического, природа, сущность и особенности которого трактуются с точки зрения самых различных учений, концепций, теорий; при этом формируются подчас

прямо противоположные методологические установки. Расхождение гносеологических, познавательных позиций, иными словами, имеет основание в коллизиях самой действительности, за научными дискуссиями стоят реальные проблемы, которые вынуждены так или иначе решать для себя миллионы людей. Краткий экскурс в историю социально-экономического анализа феномена экономического поведения призван доказать правоту этого положения, а также выявить ряд альтернатив, положенных в самой природе экономического поведения. Именно эти альтернативы составляют содержание выбора в условиях цивилизационного слома и самоопределения в пространстве новых социально-экономических реалий (связанных, в данном случае, с попыткой создания в России экономики рыночного типа).

Теоретические конфронтации и практические коллизии

Феномен экономического поведения вот уже более двухсот лет привлекает внимание ученых. Первыми на него обратили свой взор экономисты, затем им заинтересовались социологи; свою лепту внесли историки, антропологи, философы, психологи. Ими описаны, объяснены, выявлены различные типы и виды экономического поведения, сконструированы его модели и принципы, зафиксированы национальные, культурные, классовые, религиозные, региональные различия в принятых людьми способах хозяйствования, предприняты попытки определить природу и функции, структуру и генезис экономического поведения. При этом не прекращается спор по целому ряду проблем как между представителями социологической и экономической науки, так и внутри этих научных дисциплин, между сторонниками различно ориентированных течений, школ и направлений.

Речь пойдет прежде всего об истории западноевропейской и американской социально-экономической мысли, поскольку российские ученые включились в эту дискуссию лишь с конца XIX в., причем затрагивали лишь некоторые из ее аспектов. Тем не менее очень важно учесть позицию именно российских мыслителей, ибо они – П.Б. Струве, М.И. Туган-Барановский, С.Н. Булгаков, Н.Д. Кондратьев – так или иначе выражали российскую экономическую ментальность, формулировали на языке теории те ценностные установки, которые были приняты в реальном хозяйственном поведении россиян.

Главные линии противостояния проходят по нескольким направлениям, концентрируются вокруг ряда проблем. Они касаются как собственно самого экономического поведения, так и природы экономических явлений вообще, их взаимоотношения с другими сторонами социальной жизни. Мы осветим состояние разработки следующих проблем:

1. *Статус экономики* как самостоятельной сферы общественной жизни: являются ли она и присущие ей феномены (включая экономическое поведение) самодостаточными социальными явлениями, имеющими в самих себе главные движущие силы развития, или ее автономия относительна, и она подчиняется законам развития социума, в границах которого развивается и функционирует? Это проблема взаимоотношения целого и его части – но части особой, в определенном отношении противопоставленной целому и даже стремящейся подчинить и поглотить его.

2. *Мотивация экономического поведения*: руководствуется ли индивид в своих действиях в экономической сфере исключительно индивидуалистическими потребностями и соображениями материального порядка, или им движет более широкий спектр потребностей, интересов и ценностей, в том числе и внеэкономического характера? Как нетрудно заметить, этот вопрос является логическим продолжением первого, и он вызывает наиболее ожесточенные споры.

3. Вопрос о *природе* экономического поведения: является ли оно преимущественно *рациональным* или *иррациональным* или сочетанием того и другого? В чем состоит сущность экономической рациональности, и как опять-таки она соотносится с социальной рациональностью? Здесь на первый план выступают дискуссии вокруг знаменитой модели «хомо экономикус» – базовой теоретической конструкции экономического классицизма и неоклассицизма.

Собственное видение первой из указанных проблем будет изложено в гл. 2, а второй и третьей – в гл. 3. Здесь же мы попытаемся лишь кратко изложить аргументы сторон и выявить ключевую проблему, лежащую в основе этих теоретических оппозиций и выступающую лишь гносеологическим коррелятом реальных коллизий, с которыми сталкиваются хозяйственные субъекты в своей практической деятельности. При этом мы учитываем, что некоторые значимые для российского общества альтернативы (скажем, выбор между индивидуализмом и коллективизмом, между свободой и равенством) не получили заметного

отражения в истории социально-экономической мысли, в силу чего они не будут здесь представлены.

Изучение экономического поведения – одна из центральных проблем *экономической социологии* – новой научной дисциплины, сформировавшейся на стыке экономического и социологического знания и получившей относительно самостоятельный статус лишь на рубеже 50–60-х гг. нашего столетия (в отечественном общественном сознании это произошло еще позже – фактически лишь в начале 90-х гг.). Существует позиция, согласно которой экономическое поведение составляет главный объект экономической социологии [114, с. 43, 47]. Именно эта научная дисциплина и призвана интегрировать подходы к пониманию и описанию экономического поведения, выработанные в рамках экономической и социологической наук. И уже в силу своего междисциплинарного статуса она не может ограничиться простой (и казалось бы самоочевидной) констатацией того факта, что у каждой из этих наук, в соответствии со спецификой их предметов, существует и особый подход к анализу экономического поведения. Ибо одна из главных функций междисциплинарных, «стыковых» образований в системе современного, глубоко дифференцированного научного знания как раз и заключается в интеграции, т. е. в объединении в целостную, непротиворечивую систему, исследовательских ориентаций и теоретических принципов наук, имеющих общие познавательные интересы, и в переходе на этой основе от предметно ориентированного к проблемно ориентированному знанию. Интегративные процессы в современной науке кристаллизуются вокруг проблем, представляющих общий интерес. Проблема объяснения социального поведения относится, как мы пытались показать выше, к их числу.

Исходя из этих посылок, нельзя игнорировать проблему согласования подходов и методологических принципов различных научных дисциплин в исследовании социального поведения и отвергать ее как искусственную или надуманную. Содержательное взаимодействие различных самостоятельных отраслей знания дает новый стимул для их развития; междисциплинарные исследования выступают «точками роста» научного познания в целом.

С этой точки зрения экономическую социологию можно рассматривать и как *результат*, и как *предпосылку* взаимодействия двух тенденций в развитии социально-экономического познания: социологизации экономической теории и экономизации социологической мысли.

В свою очередь, эти тенденции сами выступают на протяжении последних двух столетий лишь как способ теоретического отображения реально совершающегося двуединого процесса – все усиливающейся *экономизации социальной жизни*, с одной стороны, и – по принципу бумеранга – нарастающей *социализации экономической жизни*, всей сферы экономики как относительно автономного сектора социальной системы, с другой стороны. Первая из указанных тенденций разворачивалась на протяжении всего XIX в. и достигла, возможно, своей высшей точки в первой половине XX в. Вторая тенденция все более явственно обнаруживается начиная по крайней мере со второй половины нашего столетия. Важно отметить, что обе тенденции нашли отражение и в экономической, и в социологической науках. Таким образом, в основе конституирования экономической социологии как относительно самостоятельной отрасли знания лежит интенсивно развернувшийся в модернизированном обществе процесс завоевания экономикой новой роли в обществе, формирования ее качественно новых отношений с социумом и становления на этой основе *нового* (по сравнению с традиционным обществом) *типа взаимодействия* этой выделившейся и обособившейся от социального целого сферы с другими его сферами и с самой социальной системой как с целым. Суть этого процесса будет более подробно рассмотрена в гл. 2.

Поскольку экономика в своем непосредственном бытии есть система взаимодействий людей и созданных этим взаимодействием экономических связей, постольку экономическое поведение можно рассматривать как *феноменальный* уровень (слой) экономической сферы, чувственно обнаруживаемое проявление ее природы, функционирования и развития. Различные моменты социальной обусловленности, т. е. *социальной опосредованности*, экономического поведения с разной степенью глубины представлены в концепциях социологов и экономистов различных школ и направлений XIX – XX вв. Вместе с тем существуют и теории, обосновывающие *экономическую опосредованность* социального поведения (в его разнообразных формах), к числу которых можно – с известной долей условности – отнести марксизм, с гораздо большим основанием – весьма агрессивный «экономический империализм», а также социологическую парадигму социального обмена.

Много неясностей и двусмысленностей порождает сам контекст познавательной ситуации в современных социологической и экономической теориях. Обе находятся сегодня в процессе переопределения

границ своих предметов, переживают период методологического кризиса. Какие стороны реального феномена экономического поведения призвана изучать экономическая наука, а какие выступают прерогативой социологического знания, зависит не в последнюю очередь от того, как трактуется предмет этих наук.

Помимо методологического и теоретико-познавательного планов исследования экономического поведения средствами разных наук, существуют также культурологический, мировоззренческий и идеологический аспекты. Ответы на вопросы о месте экономических интересов и ценностей в жизни индивида и социума, о репрезентативности пресловутой модели «хomo оeconomicus», о путях эволюции «хозяйственного духа» обусловлены (прямо или опосредованно) и местом в мировой экономике тех цивилизаций и культур, от имени которых выступают ученые, и их политической ролью в современном мире, и принятой в их рамках системой ценностей. Сами профессиональные сообщества экономистов и социологов руководствуются в большей или меньшей степени, помимо общенаучных норм и принципов служения истине (объективность, непредвзятость и т.п.), также и корпоративными интересами выживаемости в условиях конкуренции (за предоставление грантов, за признание со стороны общества, за влияние на общественное мнение и т.д.). Стало быть, концепции экономического поведения так или иначе опираются и на наличную социальную практику, и на принятые в том или ином обществе ценностные системы регуляции экономики, т. е. неизбежно являются продуктом обстоятельств *места и времени* (конкретного социума и определенной исторической эпохи). Наша задача – не только зафиксировать и описать присущие именно российскому обществу характеристики, связанные с восприятием особенностей массового поведения в хозяйственной сфере, но и проследить их судьбу в условиях переходности. Мы сосредоточим внимание лишь на некоторых из тех альтернатив, с которыми сталкивается сегодня россиянин. Общий знаменатель этих альтернатив – необходимость выбора между инструментальным и самоцелевым восприятием хозяйственных явлений, или предпочтения целевой либо ценностной рациональности.

Как будет видно далее, многие претендующие на общезначимость и универсальность теоретические построения западных экономистов и социологов, относящиеся к исследованию экономического поведения, в действительности являются продуктом западной цивилизации с присущей ей системой ценностей и соответствующими способами категори-

зации действительности. Отсюда трудности их освоения на совершенно другой социально-культурной основе.

Традицию объяснения экономики как подчиняющейся единым универсальным закономерностям и обладающей независимыми от социума собственными основаниями сферы заложили классики западно-европейской политэкономии, начиная с Адама Смита. В своем знаменитом «Исследовании о природе и причинах богатства народов» (1776) он выступил не только как экономист, но также в качестве философа и моралиста, претендующего на трактовку «человеческой природы». И поведение людей, и даже саму суть экономической жизни он выводил из вечных и неизменных свойств человеческой природы, к которым относил склонность к обмену, торговле, бережливость и страсть к накоплению, рациональность и утилитаризм. Человеку, полагал английский экономист, свойственно руководствоваться прежде всего своими собственными интересами, а уж затем думать о благе ближнего. В этих положениях явно просматривается влияние установок утилитаристской этики И. Бентама, в рамках которой эгоизм и стремление к наслаждению рассматривались в качестве альфы и омеги всего человеческого поведения.

Экономическая жизнь трактовалась Смитом как результат взаимодействия индивидов, руководствующихся исключительно соображениями полезности и удовлетворения собственных материальных потребностей. В условиях конкуренции и действия закона спроса и предложения это приводит к умножению всеобщего благополучия (знаменитая «невидимая рука рынка»). Отсюда и главный принцип поведения человека в рыночной экономике: «Каждый отдельный человек старается употреблять свой капитал так, чтобы продукт его обладал наибольшей стоимостью. Обычно он и не имеет в виду содействовать общественной пользе. Он имеет в виду лишь собственный интерес, преследует лишь собственную выгоду, причем в этом случае он *невидимой* рукой направляется к цели, которая не входила в его намерения. Преследуя свои собственные интересы, он часто более действенным образом служит интересам общества, чем тогда, когда сознательно стремится служить им» [95, с. 332]. Эти постулаты рыночной философии до сих пор остаются незыблемыми для современных идеологов неоллиберализма Ф. фон Хайека, Л. фон Мизеса, М. Фридмена и др.

Методологическая (и вполне объяснимая в тогдашних социально-экономических условиях) ошибочность этих суждений состояла в том,

что законы хозяйственного действия на уровне микроэкономики путем прямой экстраполяции использовались и как инструмент описания макроэкономики, т. е. Смит отождествлял законы функционирования системы с нормами поведения ее элементов. В этом аспекте его воззрения на природу экономического поведения были чисто механицистскими, не учитывающими специфику функционирования разных иерархических уровней организации системы. Опора на теорию «робинзонады» дополнялась у Смита и присущими социальной науке той эпохи иллюзиями тождественности некоторых типичных и распространенных тогда образцов поведения с человеческой природой вообще. На самом деле – и это убедительно показал позднее М. Вебер – описанные Смитом стандарты поведения представляли собой продукт длительного исторического развития и требовали для своей реализации вполне определенных исторических предпосылок (совершение промышленной революции, рост городов, разрушение средневековых иерархий, распространение протестантской этики в массе населения и т.п.). Тем не менее модель «экономического человека», опирающаяся на постулаты рациональности, индивидуализма, преследования материального интереса как движущих сил поведения индивида, была позднее усовершенствована и дополнена (в том числе и с помощью изощренного математического аппарата) и надолго пережила своего творца и те исторические условия, абстракцией от которых она являлась.

Последователь А. Смита Дж. Ст. Милль – не только экономист, но также логик, философ и социолог – предложил теоретически более корректную концепцию «экономического человека». Он сознавал, что это не описание реальности, а всего лишь теоретическая абстракция, правомерная только в пределах экономической науки для решения определенного класса исследовательских задач. За пределами экономической сферы Милль допускал более многообразные и диверсифицированные формы поведения. Английский ученый был первым, но отнюдь не последним в длинной череде экономистов (в основном классического направления), пытавшихся спасти эту аналитическую модель путем внесения все новых и новых, становящихся все более изощренными уточнений, поправок, коррективов в исходную смитовскую модель. Они касались прежде всего исходных постулатов модели «хомо экономикус», таких как компетентность, информированность, рациональность, ориентация на максимизацию полезности [1; 91; 115].

Разделяемые первыми представителями классической политэкономии иллюзии о благотельности и всеобщей полезности следования каждому принципам собственной выгоды быстро обнаружили свою несостоятельность. Экономические кризисы перепроизводства первой половины XIX в. привели к массовым социальным бедствиям на европейском континенте и требованиям государственного регулирования экономики, подчинения ее интересам общества. Это отразилось уже в творчестве крупнейшего швейцарского экономиста Ш. де Сисмонди. С этого момента полемика сторонников либерализма и приверженцев государственного регулирования экономики (будь то консерватизм, социализм, институционализм, кейнсианство) становится постоянным теоретическим и идеологическим сюжетом в экономической науке и хозяйственной практике. Наследие А. Смита составило основу так называемого «мейнстрима», в русле которого ведущую роль приобрели теории «экономикс» – учения о технологии экономической деятельности, берущие за аксиому смитовского «экономического человека». Оппозиционные этому основному направлению западной экономической мысли течения весьма разнородны. Их влияние в последние десятилетия стало заметно усиливаться, особенно в сфере общей экономической теории.

Существенный интерес для нас представляет следующее обстоятельство. Если концепция «экономического человека» возникла на почве английского общества, то знамя борьбы с ней впервые было поднято в Германии. Знаменитая *историческая* («национальная») *школа политической экономики* представлена тремя поколениями ученых – начиная от основателей школы Фридриха Листа и Адама Мюллера и заканчивая Луйо Brentано и Вернером Зомбартом. Признанный методолог школы, ключевая фигура ее второго поколения – Густав фон Шмоллер, главный труд которого «Очерк всеобщего учения о народном хозяйстве» характеризуют как «изумительный памятник искусству собирания фактов» [93, с. 28]. Шмоллер делал акцент на генетическом и сравнительно-историческом методах исследования хозяйства, демонстрируя одновременно сдержанное отношение к статистике и математическим методам. Собрав разнообразные сведения из области психологии, этнографии, антропологии, биологии и геологии, он подробно исследовал обычаи, религию, моральные и правовые нормы, особенности социального организма, а также склонности человека. Доминирующее стремление к обогащению, полагал он, необходимо ограничивать и контролировать с

помощью этических норм, с тем чтобы превратить его в предпринимательство и бережливость. Главный труд Шмоллера был встречен критикой и даже насмешками со стороны большинства экономистов, и историческая школа, скорее, проиграла в знаменитом «споре о методе» экономической теории представителям маржинализма. Однако ее влияние не прошло бесследно.

Все сторонники «национальной школы» исповедовали ряд принципиальных положений в объяснении обусловленности экономического поведения. При этом они опирались на идеи В. Дильтея и Л. фон Ранке о «духе народа» и о специфике «наук о духе», к числу которых они относили и экономическую науку. Человек в своем поведении, полагали они, не только руководствуется эгоистическими соображениями, но также стремится к справедливости, ориентируется на общепринятые нравы и обычаи. Все экономические процессы регулируются нравами, обычаями либо правом. Культура и религия смягчают социально-экономические противоречия. Труд выступает не только как экономическая, но и как этическая деятельность человека. В свою очередь, национальное (народное) хозяйство – это не просто механическая сумма действий индивидуальных хозяйствующих субъектов (как это представлялось Смиту), но органическое целое, связанное воедино системой социальных отношений. Историческая школа отвергла положения классиков о существовании неизменных, универсальных законов экономики, которые с неотвратимой силой действуют во все эпохи и у всех народов. Реальностью являются лишь национальные экономические системы, безнациональной экономики не бывает. В силу этого экономика всегда обусловлена социально, выступает в действительности как *социальная экономика*. Постулаты классической школы о самодостаточности и самодетерминации экономического развития германские национал-экономисты относили к разряду социальной мифологии.

Следует отметить, что споры исторической школы с экономической классикой о статусе и предпосылках экономической деятельности отнюдь не были канувшими в историю «боями местного значения». Они вновь и вновь вспыхивали каждый раз там и тогда, где и когда процессы «запаздывающей» вторичной модернизации начинали пробуксовывать из-за игнорирования национальной специфики социально-экономического развития в той или иной стране, будь то в странах Латинской Америки, Юго-Восточной Азии, Ближнего Востока или Восточной Европы [31, с. 224–262]. В свете наших российских коллизий

акцентирование влияния национального менталитета, социокультурных традиций как важнейшей детерминанты экономического поведения оказывается, что явствует из ряда современных дискуссий [65; 66], не только ничуть не архаичным, но, напротив, жгуче актуальным и в собственно методологическом, и в практическом плане. Даже президент В. Путин заговорил о необходимости соединения принципов рыночной экономики с историческими особенностями российского общества. В самой Германии традиции и наследие исторической школы послужили в качестве одной из концептуальных основ разработки модели социального рыночного хозяйства, которая в настоящее время успешно воплощается в практику и даже служит примером и образцом для подражания – в том числе и в России.

Экономисты отмечают, что в экономических учениях стран, озабоченных сохранением национально-культурной самобытности (Германия, Индия, Япония, Россия), по преимуществу отвергаются универсалистские построения как основа экономической политики (здесь уместно напомнить о том, что наш выдающийся реформатор С.Ю. Витте был поклонником теорий Ф. Листа). В то же время страны, идущие в русле британской традиции экономической мысли (США, Канада, Австралия и др.), усиленно используют в своей экономической политике теории классиков и неоклассиков [65, с. 7–8; 66, с. 117–130].

Несколько по-иному тезис о социальной обусловленности экономического поведения раскрывается в теориях *институционалистов*. Основатель этого направления Торстейн Веблен считал главными регуляторами поведения людей «институты», под которыми понимал в первую очередь инстинкты, стереотипы мышления, обычаи и привычки, особые формы жизни и человеческих отношений: «Институты – другими словами, привычный образ мысли, руководствуясь которым живут люди, наследуются... от прежнего времени». Это фактор социальной и психологической инерции, консервативности [19, с. 202–203]. В качестве основных инстинктов Веблен выделял мастерство, праздное любопытство, которое ведет к открытиям и нововведениям, родительский инстинкт, а также праздность, склонность к приобретательству, эгоизм. Институты подвержены влиянию общественных сдвигов, они переплетаются и взаимодействуют друг с другом, подчиняясь при этом потребностям индивидов.

Особое внимание Т. Веблен уделил исследованию потребительского поведения высших классов общества в своей первой и

самой известной книге «Теория праздного класса» (1899). Под праздностью как противоположностью «инстинкта мастерства» он понимал не лень, а непроизводительное, с его точки зрения, потребление времени (игры, спорт, охота, развлечения, следование моде в одежде, прическах и т.п.). Здесь американский экономист впервые обнаружил феномен, ставший в XX в. поистине массовым и повсеместным, – феномен демонстративного (статусного, показного, символического, престижного) потребления. В акте подобного потребления присваиваются не утилитарные, полезные свойства вещи, а ее символическое содержание: знак принадлежности к определенному кругу, свидетельство определенного уровня жизни, сопричастность определенному стилю жизни, системе жизненных ценностей и т.п. Символическое потребление, обыденное для общества массового потребления, Веблен расценивал как разновидность паразитического расточительства материальных ресурсов общества.

В числе негативных следствий престижного потребления Т. Веблен указывал ограничение рождаемости, неуважение к физическому труду, завышенную оценку предметов ручного труда по сравнению с изделиями промышленности, диктат моды в одежде и в стиле поведения, распространение азартных игр, охоты. Кроме того, экономический интерес не действует отдельно от других: канон почетного расточительства влияет на чувство долга, на наши суждения о благочестии, о научной истине и на другие важные стороны жизни вне сферы экономики. Резюмируя свой анализ, Веблен квалифицировал отношение «праздного класса» (обеспеченных слоев незанятого населения, класса собственников) к экономическому процессу как стяжательское, а не полезное: «Обычай мира бизнеса сложились под направляющим и избирательным воздействием законов хищничества и паразитизма» [19, с. 216].

Веблена раздражали расточительность и неэффективность, возведенные в культ, когда полезностью благ жертвуют ради прибыли. Можно лишь догадываться, какие гневные инвективы он направил бы в адрес теории и практики современного маркетинга, предполагающего стратегию искусного навязывания потребителю все новых и новых «ложных» (по преимуществу именно статусных, демонстративных) потребностей в бесчисленном разнообразии товаров и услуг. Между тем рыночная культура, будучи стержнем экономического поведения, предполагает, а стало быть, неизбежно воспроизводит во все более

расширенных масштабах открытое американским мыслителем явление. Как констатируют современные экономисты, «с ростом доходов в обществе массового потребления, когда все насущные материальные потребности удовлетворены, а значение духовных потребностей и ценностей принижено агрессивной массовой культурой, обслуживающей нужды экономической власти, перед потребителем возникает вопрос о распределении своего дохода для приобретения товаров, менее необходимых, о полезности которых он имеет весьма смутное представление. Недостающую информацию навязывает ему реклама, построенная, как известно, в той или иной мере на благопристойном, в лучшем случае, обмане. Грань, отделяющая полезное от ненужного, становится весьма зыбкой. Выбор потребителя смещается в сферу, где он уже не может быть строгим судьей того, что должно быть произведено, ибо потребности, в конечном счете, определяют то, что должно существовать» [126, с. 169]. В нашем обществе стиль жизни так называемых «новых русских», ставший притчей во языцех, – лишь наиболее яркое и лежащее на поверхности проявление тяги к демонстративному, статусному потреблению. В менее репрезентативных формах это явление стало обыденной нормой, повседневной практикой экономического поведения практически всех слоев общества, за исключением разве что находящихся за чертой бедности.

Коренным пороком экономической теории Т. Веблен считал ее отказ признать своим подлинным предметом человеческое действие: «Любая наука, которая, подобно экономической, имеет дело с поведением человека, становится генетическим исследованием образа его жизни; предметом экономической науки является изучение поведения человека в его отношении к материальным средствам существования» [93, с. 62]. Концепцию «экономического человека» он расценивал как абсолютно статичную, несостоятельную, исполненную грубого гедонизма, сводящую все существование к конкуренции стяжателей. Эта теория означала, по его мнению, перенесение на действия людей принципов, типичных для финансового предприятия [93, с. 62–63]. В своем анализе ученый выходил далеко за пределы экономической теории, вторгаясь в сферу антропологии, философии, теории культуры. Веблен также указывал на многочисленные иррациональные корни экономического поведения, на огромную роль аффектов в поведении и выборе потребителей. Рациональные и иррациональные формы, по мысли Вебле-

на, всегда своеобразно сочетаются в реальной практике экономического поведения.

Многие идеи Веблена как критического, так и позитивного характера вполне можно принять; тем не менее экономическая наука пошла другим путем. В силу своей аморфности и слабой операциональности его теория не смогла стать орудием анализа конкретных экономических процессов, хотя оплодотворила последующее развитие экономической и социологической мысли, положив начало течению институционализма в экономической теории. Кроме того, неприятие экономического редукционизма с лихвой компенсируется у него избыточным антропологизмом; главные регуляторы экономического поведения оказываются, согласно Веблену, некими врожденными свойствами все той же человеческой природы, только трактуемой более широко и с эволюционистских позиций. Заметно и увлечение работами У. Самнера. В целом можно сказать, что выдвинутая Вебленом программа развития экономической теории как науки об экономическом поведении реализуется лишь сегодня в практике развития экономической социологии.

Среди последователей Т. Веблена в США наибольший интерес для нас представляют малоизвестные в нашей стране работы Уэсли К. Митчелла и Джона Р. Коммонса. Как полагал Митчелл, разумное поведение вовсе не характерно для большинства людей, которыми часто управляют глупость и страсть, а распределение редких благ становится предметом острого конфликта. Дж. Коммонс считал, что «подлинная сфера изучения для экономиста – поведение человеческих существ, которое он должен быть способен легко улавливать усилием воображения, поставив себя в схожие ситуации и таким образом поняв мотивы и цели людей» [93, с. 82]. Поэтому смысл современной экономики невозможно понять без психологии. Он выделял пять основных начал экономического поведения: производительность, редкость, оценка будущих благ, определенные правила деятельности, государственная власть. «На величину стоимости влияет деятельность банкиров, политиков и судов, а также миллионов людей с их психологией надежды или страха» [93, с. 87]. Согласно логике суждений Коммонса, не «рациональное состояние общества определяет действия людей... участники сделок оказываются перед лицом изумительно иррациональной и сложной конфигурации ожиданий... нет перегородок между политэкономией, этикой и правом. Политэкономия – наука о человеческой культуре» [93, с. 87]. В своих исследованиях Коммонс всегда стремился обнаружить куль-

турные и исторические корни экономических явлений, что вообще-то составляет прерогативу социологического подхода.

По мнению Митчелла, классики экономической науки стали жертвой своей неспособности понять внутренние движущие силы в человеке и иррациональный характер его поведения. Поэтому они проглядели важнейшую черту современного общества – глубокую дихотомию нейтральной логики механизма цен и реальных мотивов действий людей. Классическая теория занималась лишь механическими законами спроса и предложения и не могла объяснить природу поведения людей при использовании денег [93, с. 93]. Интересно отметить, что самое знаменитое произведение У.К. Митчелла – «Отсталость в искусстве тратить деньги» – было подвергнуто позднее критике социологом Р. С. Линдом как раз за игнорирование неденежных стимулов человеческого поведения.

Другой американский институционалист Джон М. Кларк (сын известного ученика и соратника Веблена Дж. Б. Кларка) проявлял глубокий интерес к проблемам этики. Основываясь на учениях Ч. Кули и У. Джеймса, он считал ложной идею рациональности действий человека. Потребности людей, по наблюдению Кларка, неустойчивы и не свободны от воздействия производителей товаров. Личное потребление не является единственной целью экономических действий, поэтому в реальном мире распоряжение доходом согласно принципам предельной полезности едва ли будет всегда самым эффективным. Сознание человека подчинено динамическим факторам, спрос складывается под влиянием самых разнообразных сил, а рыночная теория цен игнорирует слишком многое. На потребительский выбор влияют привычки, обычаи, элементы подражания и прочно укоренившиеся традиции. Привычки привязывают людей к определенным товарам и создают таким образом статический элемент в экономическом поведении. Люди к тому же сильно различаются по степени предусмотрительности и сформированности чувства ответственности, по умственным способностям, по социальному и экономическому положению. О человеческом материале, из которого построено общество, известно немного. Человек создает и разрушает миры, не ведая того, что делает. Это клубок врожденных импульсов и способностей весьма общего характера. Центральный факт экономической жизни – выбор, в который вносятся элементы рациональности и расчета. Адаптивность и гибкость человеческой природы делают экономическую науку, основанную лишь на рыночных

отношениях, весьма сомнительной конструкцией, так как законы рынка не способны объяснить все действия людей. Кларк призывал «социологизировать» экономическую науку, создать «социальную этику свободы и прогресса» и установить общественный контроль над экономикой [93, с. 107–110].

Коренное изменение *социальной природы поведения* в экономической жизни отметил и выдающийся представитель современного институционализма Джон Гэлбрайт (в работах «Новое индустриальное общество» и «Экономические теории и цели общества»). Если классическая теория оценивала желания потребителя как исходный пункт экономической системы, то теперь, полагает американский ученый, ситуация изменилась. Доминирующей силой стали мощные корпорации, подчиняющие себе и государство, и личность благодаря их способности контролировать рынок, а тем самым и структуру спроса. Воздействуя на цены и на доходы потребителя через систему рекламы и маркетинга, через контроль над издержками производства, они делают потребности более разнообразными и управляемыми. Погоня за новым становится в сфере потребления массовым общепринятым стандартом поведения (опасность, о которой предупреждал еще Т. Веблен). В результате экономика получает самодовлеющие цели, отличные от общественных: экономический рост как условие самосохранения корпораций все больше становится самоцелью и в качестве такового объявляется наивысшей ценностью общества, гарантом стабильности и благосостояния граждан. Чтобы корпорации стали для общества инструментом, а не самоцелью, необходимо, считает Гэлбрайт, освободиться от догмы, согласно которой производство и потребление – условия счастья, труд – высшая ценность, экономический рост – благо нации и т.п. Ученый призывает поднять значимость нематериальных ценностей – знаний, образования, культуры, свободного времени, с тем чтобы удовлетворение потребностей не поглощало всю энергию человека [26].

Постулат о рациональности поведения потребителя, его способности к рациональному выбору был поставлен под сомнение и главой французского институционализма А. Пигу. Он показал, что выбор людей в рыночной экономике базируется на иррациональной системе предпочтений, ориентированной на немедленный успех, немедленные результаты в ущерб удовлетворению потребностей будущих поколений [126, с. 174]. Проблема близорукости и эгоистичности потребительского выбора волновала и других экономистов.

Как известно, вплоть до конца XX столетия институционализм оставался на периферии экономической науки прежде всего из-за своей несистемности: ему не удалось создать цельную теорию, допускавшую, помимо прочего, и использование математических методов. Кроме того, его представители не избежали упреков в «растворении» экономической науки в социологии, антропологии и социальной философии. Тем не менее после второй мировой войны это течение заметно усиливается: у него появляются такие видные сторонники, как Дж. Гэлбрайт, Д. Белл, У. Ростоу, Р. Хейлбронер, А. Этциони и др.; правящие элиты Запада берут на вооружение рецепты Дж. Кейнса (продолжателя институционалистской традиции). По мере того как тяга современной экономической науки к сближению с экономической и социальной философией, антропологией, социологией, психологией, этикой, экономической историей и т.п. становится все более заметной, институционализм постепенно приобретает вес и значение.

С конца 80-х гг. проблематика институционального анализа находится в центре внимания ученых-экономистов различных школ. Наиболее «продвинутой» считается новая институциональная экономика (НИЭ), в границах которой неоклассический инструментарий используется при анализе явлений, ранее не принимавшихся во внимание экономической теорией (социальных, политических, исторических, моральных и т.п.). Другое направление – новый французский институционализм, идущий путем критики «экономического империализма» и выдвигающий на передний план категории «интерпретативной рациональности», «нормы» и «соглашения» [70, с. 58–60]. Ведущий теоретик этого направления Л. Тевено оговаривает, что «существенные причины действий не сводятся к соображениям рациональности, а включают вдохновение, традиции, общественное мнение, солидарность, прогноз будущего... Следует признать вслед за Поланьи, что индивидуальная рациональность в действительности не бывает совершенной и что она является производной от доминирующих социальных отношений» [109, с. 74]. Его подход «ставит под сомнение общепринятые гипотезы о рациональности и одинаковых побудительных причинах во всех ситуациях» [109, с. 73]. Рациональность здесь утрачивает свой традиционный оптимизационно-калькулирующий характер, становясь способом интерпретации значений в рамках конкретной системы социальных связей.

Таким образом, если прежний институционализм, акцентируя внеэкономические факторы детерминации экономического поведения, выдвигал на первый план динамизм и многообразие человеческой природы, то новые направления при обосновании исходных постулатов институционализма указывают, главным образом, на социальные факторы: разнокачественность «социальных миров», с которыми приходится иметь дело хозяйствующему субъекту, тесное переплетение экономики с политикой (Дж. Гэлбрайт), с моралью (А. Этциони), с индустриальными структурами (Л. Тевено и А. Болтянски) и т.п.

Антропологическая аргументация сменяется у нового поколения институционалистов социологической и даже философской. Впрочем, в исследованиях экономического поведения большинство представителей этого течения остаются верны двум исходным положениям «старого» институционализма: тезису о социальной обусловленности экономического поведения, об огромной роли внеэкономических факторов его детерминации, а также идее о внерациональном (или ограниченно рациональном) характере действий человека в сфере экономики.

Однако именно это, с социологической точки зрения, достоинство, завоевание институционалистской трактовки экономического поведения, состоящее в отказе от его редукционистской интерпретации, обернулось недостатком в плане экономического анализа. Институционализму не удалось избежать упреков в недостаточности аналитичности, операциональности его теоретических построений, размытости и аморфности создаваемого им образа экономической реальности. Будучи социологическим по духу, он слишком далеко выходил за рамки экономического подхода. Допущения и упрощения (например, о постоянстве внеэкономических воздействий на экономику, об определенной однотипности поведения людей в сходных экономических ситуациях и т.п.), которые вообще-то и делают возможным экономический анализ, в том числе выкладки с использованием математического аппарата, были неприемлемыми для институционалистов как слишком искажающие реальную картину экономической динамики. Вместе с тем необходимо подчеркнуть *методологическую ценность* подхода институционалистов к пониманию человеческого поведения в экономике: их отказ от плоскостного, одномерного мышления был постоянным стимулом дальнейших исследовательских поисков в этой предметной области, причем не только для самой экономической науки.

Подобную методологическую установку, которую с полным правом можно охарактеризовать как «социологическую», можно обнаружить также в работах выдающегося экономиста XX в., стоящего вне каких-либо определенных направлений, – Йозефа Шумпетера. Целью экономической деятельности он считает приобретение благ, тогда как понятие экономического мотива деятельности трактует значительно шире [123, с. 57]. При этом в качестве причины, направляющего начала и движущей силы поведения хозяйствующего субъекта он полагает потребности. Шумпетер не принимает постулата неоклассиков о полной информированности индивида в его хозяйственной деятельности: «Когда хозяйственный субъект принимает решение о своем экономическом поведении, он исходит не из всей совокупности фактов... а из фактов известных и готовых для использования. В повседневной хозяйственной практике он поступает в основном в соответствии со своими привычками и опытом» [123, с. 105–106]. Рядовой хозяйственный субъект в основном приспосабливается к сложившейся ситуации, а не изменяет ее, он «меняет свое поведение лишь настолько, насколько его вынуждают к этому обстоятельства». Вместе с тем экономическое поведение определяется, согласно Шумпетеру, не только потребностями. Существуют и внеэкономические факторы: географическая среда, социальная среда, накопленные теоретические знания, запасы благ [123, с. 131]. Развитую классиками концепцию экономического поведения Шумпетер расценивает как статичную и неисторическую.

В ставшей в XX в. базовой, знаменитой концепции предпринимательства Шумпетер проблематизирует понятие экономического поведения и его мотивации. «Главный двигатель и мотор всего процесса экономического развития», центральная фигура экономики – предприниматель – оказывается начисто лишен в своем поведении экономического мотива «приобретения благ»; более того, им руководят преимущественно внеэкономические побудители. Шумпетер утверждает, что приобретение благ как содержание экономического мотива чуждо истинному предпринимателю [123, с. 188–189]; что у него «наблюдается весьма примечательное равнодушие и даже неприязнь к праздным удовольствиям... Типичного предпринимателя мало заботят гедонистические результаты его труда. Он трудится, не зная покоя, потому что не может иначе» [123, с. 191–192]. Специфические мотивы предпринимательской деятельности – потребность в завоевании полного господства и экономической свободы, воля к победе и стремление к успеху ради

успеха (так называемый достижительный комплекс), радость творчества и получаемое от работы удовольствие. Удовлетворение подобных потребностей, резюмирует Шумпетер, «не составляет смысла экономической деятельности, и его законы к ним неприменимы» [123, с. 193].

Разграничение мотивов поведения рядового хозяйственного субъекта и наиболее активных субъектов экономики очень важно в методологическом отношении, так как оно позволяет вычленив в рамках экономического поведения его качественно различные типы, ориентированные на выполнение различных функций в экономической системе. В то же время в трактовке Й. Шумпетера совершенно игнорируются денежные мотивы поведения, которые как раз и составляют, на наш взгляд, специфику собственно экономического поведения.

Представитель третьего поколения немецкой исторической школы, экономист и социолог Вернер Зомбарт продолжил линию критики «экономического человека». В своих работах «Буржуа», «Пролетариат», «Любовь, роскошь и капитализм», «Евреи и хозяйственная жизнь», «Современный капитализм», представляющих собой исследование различных исторических моделей хозяйствования на материале европейской истории, он пытается прежде всего доказать изменчивость специфического «хозяйственного духа» той или иной эпохи. Именно этот «дух» и определяет содержание и формы экономического поведения хозяйственного субъекта. Однако трактовка «хозяйственного духа» оказывается у Зомбарта чисто описательной: «Хозяйственный дух – это совокупность душевных свойств и функций, сопровождающих хозяйствование. Это все проявления интеллекта, все черты характера, открывающиеся в хозяйственных стремлениях, но это также и все задачи, все суждения о ценности, которыми определяется и управляется поведение хозяйственного человека» [34, с. 6–7].

При этом он принципиально настаивает на отсутствии универсальных законов хозяйственной ментальности: «Кто же из тех, кто самым поверхностным только образом знаком с богатством хозяйственной мотивации, согласился бы признать вечно неизменной и единственной движущей силой хозяйственного процесса “экономическое чутье” или “нужду человека” или “эгоизм” или “стремление к хозяйственной деятельности” и т.п.!» [35, с. XII]. Зомбарта как создателя исторической социологии хозяйства увлекает не проблема вычленения признаков собственно экономического поведения, не задача построения его аналитической модели, а описание бесконечного многообразия видов

хозяйственной активности людей в различные исторические эпохи. Поэтому он относит, например, к предпринимательской деятельности такие проявления активности, как клдоискательство, ростовщичество, борьба за получение наследства, разбой, увлечение азартными играми, торговля, спекулятивная деятельность, организация крестовых походов, управление феодальным поместьем, грюндерство и т.п. Подобная постановка вопроса о сути предпринимательства была полемически заострена против известной идеализации М. Вебером источников современного предпринимательства. Зомбарт, напротив, стремится показать, что современная экономическая практика обязана своим возникновением массовой жажде роскоши, алчности, ради удовлетворения которых проливались потоки крови. Отметим, что большинство экономистов – современников В. Зомбарта – не приняли всерьез его концепцию.

Что касается российской экономической школы, позиции которой по дискутируемым здесь проблемам будут изложены ниже, то она достаточно однозначно примыкает к линии, противостоящей традициям экономической классики, т. е. отстаивает тезис о социальной природе экономики и социальной обусловленности экономического поведения. Большинство российских экономистов подписались бы под критическими суждениями видного российского социолога М.М. Ковалевского о гипотезе классической политэкономии относительно стремления людей к достижению максимальной полезности как главного мотива хозяйственной деятельности: «Такая формула выражает собой народнохозяйственную действительность только тогда и в той мере, в какой себялюбивые расчеты не сталкиваются с религиозными, нравственными, правовыми и политическими, насколько они не противоречат общественному укладу данного народа данной эпохи и порождаемой им психологии тотемистических групп, родов, каст, сословий и классов. Эта психология включает в себя нередко своеобразные представления о требованиях долга и чести, резко идущие вразрез с себялюбивыми влечениями и поэтому отклоняющие хозяйственное поведение означенных групп от следования по линии наименьшего сопротивления в деле материального приобретения, на которую наталкивал бы в противном случае хозяйственный расчет». В связи с этим, как полагает М. Ковалевский, социология «призвана исправить априорные выводы и гипотезы экономики, построенной на одной дедукции законов хозяйственной деятельности из людского эгоизма» [42, с. 130].

Выявленные нами на материале истории экономической науки теоретические оппозиции: самодостаточность или (социальная) обусловленность экономического поведения; соотношение собственно экономической и внеэкономической мотивации хозяйственного субъекта; рациональный или иррациональный характер экономического поведения – отражают различные аспекты реального выбора, с которым сталкиваются так или иначе действующие в сфере экономики субъекты (индивиды, группы, общности, организации, народы). Причем сам выбор может носить и нерerefлектированный, не осознаваемый самими его участниками характер, ибо он в значительной степени предопределяется принадлежностью к тому или иному классу, социальной группе, типу культуры или цивилизации, к этническим традициям и т.п. Выбор между этими альтернативами составляет сегодня ключевую проблему дальнейшего развития российской экономики. Более конкретно, это следующие альтернативы:

1. Процесс перехода от хозяйственного поведения к поведению собственно экономическому. В чем состоит их отличие друг от друга? В чем заключается трудность такого перехода для большинства россиян? Здесь необходимо дифференцировать сами исходные понятия «хозяйство» и «экономика», «хозяйственное поведение» и «экономическое поведение», попытаться операционализировать два последние из указанных понятий.

2. Выбор между экономическими и внеэкономическими целями деятельности, в том числе в хозяйственной сфере, представляется непростым и весьма болезненным в контексте российской культуры. В конечном счете этот выбор затрагивает всю сложившуюся иерархию ценностей, побуждая к ее более или менее глубокому пересмотру либо (как минимум) к частичной корректировке представлений о соотношении конечных целей и средств их достижения, а также должного и сущего, идеала и действительности. Соответственно проблема соотношения рациональности и иррациональности экономического поведения предстает как альтернатива целевой (инструментальной) и ценностной рациональности.

3. Более специфичным, узконаправленным аспектом процесса самоопределения в пространстве новых экономических ценностей выступает выбор между различными, во многом противоположными сторонами профессиональной деятельности, одна из которых связана с реализацией способностей, с самоцельной деятельностью по призванию,

тогда как другая – с использованием профессиональной занятости в качестве источника материального обеспечения. Иными словами, это выбор между заработком и призванием, выступающими доминантами мотивации профессионального поведения, – выбор, который резко актуализируется в переходной экономике, проявляясь по большей части как осознанное личное решение.

Развернутый анализ характера указанных альтернатив, в том числе и в аксиологическом аспекте, позволит уточнить и обогатить то очень общее представление о понятии экономического поведения, которое дано в этой главе. Разумеется, перечень этих альтернатив не носит исчерпывающего характера. Тем не менее они вполне выражают переходный характер ситуации, в которой находится сегодня реформируемое российское общество.

Глава 2. МЕЖДУ ХОЗЯЙСТВОМ И ЭКОНОМИКОЙ

Что такое экономика?

Как явствует из приведенных выше высказываний экономистов, большинство из них полагают понятие экономического поведения чем-то самоочевидным и не эксплицируют его с помощью четких критериев или специальных дефиниций. Что касается социологов, то они часто употребляют в качестве синонимичных такие термины, как «экономическое поведение», «экономическая деятельность», «хозяйствование», «хозяйственное поведение», «хозяйственное действие», хотя эти понятия отражают различные аспекты многообразной активности человека в хозяйственной сфере. Редко проводится и разграничение между «хозяйством» и собственно «экономикой», которые неидентичны (отметим существенное различие между этими понятиями в немецком и русском языках, которое совершенно не фиксируется в английском), и соответственно между поведением хозяйственным и экономическим. Понятно, что речь идет не об отдельных типах или видах поведения, но об идеально-типических понятиях, которые, однако, коррелируют со вполне конкретным историческим содержанием. В России исторически укоренено скорее хозяйственное, чем в собственном смысле слова экономическое поведение, что выступает одной из причин болезненности перехода от первого ко второму. Не случайно и представители российской экономической школы отдавали предпочтение «хозяйству» как более широкому и емкому понятию.

В античности хозяйственное действие было тематизировано еще Ксенофаном и Аристотелем. Последний в своей «Политике» различал «искусство наживать состояние», связанное с приобретением и накоплением благ, и «науку о домохозяйстве», т. е. умении пользоваться этими благами [5, с. 44–45]. Хрематистика, изучающая искусство наживать состояние, фиксирует, что в данном случае «никогда не бывает предела в достижении цели, а целью ... оказывается богатство и обладание деньгами... И так как эта жажда беспредельна, то и стремление к тем средствам, которые служат к утолению этой жажды, также безгранично» [5, с. 49]. Наука о домохозяйстве, или о ведении «ойкоса», напротив, требует заботиться более о людях, нежели о приобретении бездушной собственности [5, с. 54]. Она охватывает исполнение управленческих функций в сообществе (представленном семьей, родственника-

ми, рабами, домашней челядью), т. е. и организацию производственного процесса в рамках домашнего хозяйства, и заботу о домочадцах, обеспечение их естественных повседневных потребностей. Здесь выдвигаются следующие *требования к хозяйственному действию*:

Во-первых, производство должно быть организовано так, чтобы благодаря ему покрывались наличные потребности домочадцев и при этом не допускалось чрезмерное истощение природных ресурсов. Получение же излишка производимых благ оказывается легитимной целью производства лишь в том случае, если они действительно превосходят другие блага и делают необходимым обмен.

Во-вторых, этот обмен должен быть справедливым — благодаря ему могут быть удовлетворены те потребности, которые хозяйство не способно обеспечить самостоятельно. Накопление излишков в качестве самоцели отвергается [129, S. 1280]. Хотя в античную эпоху уже проявлялось стремление к денежному могуществу, оно не поощрялось существовавшей тогда нормативной системой и выходило за рамки нравственного образа жизни и принятых традиций. Античное понимание хозяйствования как включенного в традиции и институты общества и всецело подчиненного им просуществовало вплоть до наступления Нового времени.

Итак, традиционное понятие хозяйствования и хозяйственного действия специфицировалось по следующим признакам: а) *цель* ведения хозяйства сводилась к удовлетворению нормативно трактуемых (естественных, или имеющих количественный предел) потребностей членов сообщества, а приобретение благ выступало средством достижения этой цели; обогащение в качестве самоцели, господство денежных критериев хозяйства отвергались; б) *место* хозяйственного действия в структуре общества определялось тем, что собственность, производство, обмен подчинялись принятым нравственным нормам «справедливости», «обоснованности», «естественности», т. е. хозяйство еще не выделилось в самостоятельную, обособленную от других сферу общественной практики. Соответственно этому хозяйственное поведение носило подчиненный характер, целиком определяясь религиозными, нравственными и тому подобными регуляторами.

Необходимо отметить, что подобный характер хозяйственного действия присущ не только античному, но, с теми или иными вариациями, и любому доиндустриальному производству в рамках традиционного общества. Средневековое ремесло строго придерживалось таких

норм, как запрет на конкуренцию и переманивание клиентуры, требование «справедливой цены», обеспечивающей пропитание работнику и его семье, и др. В политэкономической традиции принято выделять исторические стадии развития хозяйства: домашнее хозяйство (включающее в свою сферу членов семьи, других домочадцев, слуг, челядь); натуральное хозяйство (феодалное поместье, крестьянская община); городское хозяйство (ремесло, торговля); наконец, рыночное хозяйство, или собственно экономика. В исторической ретроспективе экономика выступает как новейший (или позднейший) этап в процессе длительного развития различных форм хозяйства. На этом этапе происходит обратный процесс – подчинение общества хозяйству, рынку, его всеохватывающая «экономизация». Переворачивается и смысл понятия «экономика»: теперь оно означает не искусство пользования благами, а как раз искусство наживания благ. Соответственно возрастает значимость хозяйственного поведения, которое теперь вычленяется из социального поведения в качестве его особого вида – экономического поведения.

Русский экономист П.Б. Струве, разъясняя понятия «хозяйство» и «хозяйствование», вводит представление о «первичном» (натуральном) и «вторичном» (развернутом, или денежно-ценовом) хозяйствовании. Согласно его воззрениям, хозяйствование есть прежде всего забота, или промышление, о поддержании жизни во всей полноте ее проявлений. «Хозяйствование состоит в *приобретении*, или *стяжании* и *использовании средств* для удовлетворения потребностей, и притом *всех* потребностей». Из этой характеристики вытекает, что «хозяйствование есть хотя и весьма активная, подчас даже прямо агрессивная, но все-таки чисто служебная и посредствующая, отнюдь не самоцельная и самоценная функция» [106, с. 214].

Вторичное, или денежно-ценовое, хозяйствование отличается прежде всего наличием «естественного», не внешнеположного самому хозяйству, соизмерения хозяйственных вещей и действий, тогда как в первичном хозяйствовании нет ни цен, ни ценностей, ни денег. В то же время в рыночном хозяйствовании всегда налицо элементы натурального (первичного) хозяйствования. Хозяйствование отличают от других форм жизни и культуры три признака: собственность, автономия хозяйствующего субъекта и возмездность хозяйственных действий [106, с. 222–223]. «Рынок есть система хозяйственных связей между хозяевами, противостоящими друг другу как продавцы и покупатели». Важнейшие свойства хозяйственных благ – исчисляемость и редкость (ко-

личественная ограниченность). Хозяйственные блага суть ценности учитываемые – это черта, отделяющая экономическое от неэкономического; «экономическое клеймо цены может быть поставлено решительно на все» [106, с. 242–243]. Рынок выступает как постоянный механизм соизмеримости, сравнимости и обратимости благ. Благодаря влиянию этого механизма хозяйствование (в виде экономики) является особой системой жизни и культуры, отличной от других систем (таких как политика, мораль, наука, религия и т.п.).

Таким образом, именно ценностно-стоимостные, рыночные механизмы и задают коренное отличие хозяйства от экономики. Общее между ними – приобретение благ, однако оно имеет внутреннее функциональное различие, выступая в одном случае как средство (хозяйство), в другом случае – как цель хозяйствования (экономика). Не само по себе приобретение полезных благ и их использование, а их учет, исчисление и соизмерение посредством цены (т. е. особая роль денег) конституируют экономику как отличную от других сферу социальной жизни. Денежное хозяйство, будучи в традиционном обществе подчиненным элементом хозяйственной системы, теперь становится господствующим и доминирующим, вытесняя традиционное натуральное хозяйствование на периферию экономической жизни. «Экономика» подчиняет себе «хозяйство», которое, впрочем, не исчезает полностью. Теперь и в науке дорыночные стадии хозяйства начинают обозначать термином «экономика»: «первобытная экономика», «натуральная экономика», «бюджетная экономика», «плановая экономика», «командная экономика», хотя это некорректное, обыденное употребление термина «экономика»; здесь правильнее говорить о «хозяйстве».

На данной почве и возникают известные дискуссии о широком и узком смыслах понятия «экономика». Классическим примером узкого понимания экономики как рыночного хозяйства является концепция Лайонела Роббинса, согласно которой экономическая наука изучает прежде всего способы распоряжения редкими ресурсами. Соответственно этому экономическое поведение следует охарактеризовать в плане соотношения между целями и ограниченными средствами их достижения, которые могут иметь различное употребление. Сферу экономики образуют не все материальные и духовные блага и ресурсы, а лишь те, что обладают ценностью (стоимостью) вследствие их редкости, труднодоступности для всех желающих [85]. Отсюда следует, что, строго говоря, до- и вне рыночная экономика не составляет никакого

предмета особой экономической науки. Роберт Хейлбронер возражал против фактического отождествления экономики с капитализмом [114].

Процесс вычленения экономики из хозяйства и ее противопоставления всему обществу описан в известной работе Карла Поляни «Великая трансформация». Он показал, что саморегулирующийся (т. е. не включенный в общую социальную организацию общества) рынок, как минимум, требует институционального обособления экономической и политической сфер общественной жизни; впервые это произошло в XIX в. Рыночная экономика может существовать только в рыночном обществе – в обществе, подчиняющемся требованиям рынка. Включение в рыночный механизм в качестве составных элементов труда и земли означает подчинение самой субстанции общества законам рынка. Развитие рыночной системы неизбежно сопровождается изменением социальной организации; так все человеческое сообщество постепенно превратилось в придаток экономической системы [78, с. 13–17].

Чтобы каким-то образом обозначить присутствие хозяйства внутри экономической системы, стали использовать термин «неформальная экономика» (хотя его значение пока нечетко определено и является объектом дискуссий). Британский социолог Теодор Шанин, работающий сейчас в России, следующим образом характеризует неформальную экономику. Это маргинальные, периферийные, внесистемные формы хозяйства, отличные по структуре, динамике и логике от господствующей экономической (рыночной) системы, которые можно назвать также «эксплоярной экономикой». Часто неформальная экономика демонстрирует высокую жизнеспособность в силу того, что она обладает собственной логикой, динамикой, автономией и способностью манипулировать окружением, а также способностью к социальному воспроизводству. Это своего рода примесь, смазка или катализатор, необходимый для эффективного функционирования социально-экономических систем.

К видам эксплоярной экономики он относит семейное производство, специализированное малое производство, внутрисемейное воспроизводство труда (домашний труд), «вторичную занятость», а также «теневую» (но не «черную») экономику. Признаки неформальной экономики, отмечаемые британским социологом, с полным основанием позволяют идентифицировать ее как рудимент, форму бытия хозяйства в структуре современной рыночной экономики. В их число входит *неформальный и персонализированный* характер организации в процессе

производства, услуг, обмена, учета и финансирования: формы регламентации, в противоположность бюрократическим, юридическим и стереотипным в господствующей экономической системе, здесь «растворены» в широком контексте человеческих взаимоотношений. Далее, это специфические типы бюджета: большая роль товарообмена, самообеспечения, внутри- и межсемейной кооперации; главная цель производства – выживание, обеспечение благосостояния и воспроизводства сложившейся структуры материальных потребностей. Наконец, для неформальной экономики характерна высокая степень гибкости и приспособляемости в процессе труда. В целом она выступает как «особое самовоспроизводящееся множество социальных институтов» [118, с. 109–114].

Здесь видно, насколько высок потенциал, казалось бы, уже отживших форм хозяйствования. Переходная российская экономика дает множество примеров того, как хозяйственное поведение помогает выжить там, где пробуксовывает еще не сложившийся механизм рынка. Группа социологов под руководством Т. Шанина шесть лет изучала тонкости неформальной экономики в российских селах – на Кубани, под Саратовом и Нижним Новгородом. Перед ними открылась картина своеобразного симбиоза рынка и натурального хозяйства, где неденежные формы хозяйствования играют подчас ведущую роль. Только в половине случаев доходы семьи принимают денежную форму; «несуны» стали повсеместным явлением; практикуются натуроплата за работу в колхозе, разнообразные формы натурального обмена услугами и благами между родственниками, соседями и т.п. Стратегия выживания строится на нехитрых, освоенных еще в советскую эпоху правилах: «таскай тихо, не жадничай», «вкладывай в детей», «не ссорься с председателем», «уважай старость» (старики получают «живые» деньги в виде пенсии), «не перетруждайся в колхозе»; главная валюта здесь – хорошие «неформальные» отношения [68]. Перед нами классический пример «первичного» хозяйствования, умело встроенного в рыночную по видимости экономику.

Городское население, в том числе и в мегаполисах, также широко практикует внерыночные формы хозяйствования. По данным опроса, проведенного Уральским региональным фондом социально-экономических и гуманитарных исследований и инноваций «Социум», в Екатеринбурге половина семей выращивает сельскохозяйственную продукцию (в области и того больше – девять семей из десяти), причем

в основном для нужд самообеспечения. Пятая часть опрошенных расценивает выращивание сельхозпродукции как основной источник существования для семьи, приносящий более 50 % семейного дохода [90].

Живучесть хозяйственных традиций, в противовес экономическим, рыночным, их широкое распространение в современной переходной российской экономике объясняются рядом весьма разнопорядковых причин. Первой в их числе следует назвать глубокие исторические корни именно хозяйственного поведения. Процесс включения русского населения в рыночные отношения, ~~развернувшийся~~ с конца XIX в., к моменту революционного переворота 1917 г. так и не успел коснуться большинства населения, привыкшего к натуральному хозяйству. В советский период произошел если не полный, то частичный возврат к дорыночному хозяйству; денежные критерии перестали быть существенными регуляторами экономического развития. В «бюджетном хозяйстве» неизбежно воспроизводятся дорыночные ориентации и формы поведения. Вторая причина носит ситуативный характер: в переходных экономиках неформальная, эксплоярная экономика резко повышает свою роль и значимость, тем более что доминирующая экономическая система (будь то корпоративный капитализм, социальное рыночное хозяйство или возврат к бюджетной экономике) еще только складывается. В-третьих, экономическая политика, проводимая федеральными властями, активно стимулирует тенденции «демонетизации» хозяйственного организма вследствие нехватки свободных денежных средств, широкого распространения бартера, взаимозачетов, других форм натурального обмена между хозяйственными организациями, активного использования «суррогатных» денег (имеющих силу в локальном пространстве отдельных территорий, поселков, а то и предприятий).

Однако, помимо этих объективно действующих факторов, колоссальную роль играют сила привычки, вековые традиции нерыночного поведения, их укорененность в образе жизни, системе ценностей, стереотипах хозяйственного поведения. Естественно, что хорошо удобренная почва для воспроизводства образцов традиционного хозяйственного поведения осложняет массовый переход населения на так чаемые нашими реформаторами модели «рыночного» мышления и действия. Проблема состоит не только (и не столько) в устранении объективной основы для воспроизводства хозяйственного поведения в противовес экономическому, сколько в его легитимности, соответствии менталитету населения. Вынужденно или добровольно, стихийно или созна-

тельно значительная его часть выбрала именно эти, привычные формы хозяйственного обихода, тем самым продемонстрировав их силу и жизнённость, и экономическая политика не может не считаться с данным обстоятельством. По существу, полный отказ населения от хозяйственного поведения предполагал бы ценностную ломку, ибо, как будет показано ниже, экономическое поведение имеет своей предпосылкой принятие целостной системы норм и ценностей, весьма радикально отличающейся от ценностных коррелятов натурального хозяйства.

В концепции, развитой основателями экономической социологии как самостоятельной отрасли знания Т. Парсонсом и Н. Смелзером, раскрывается место экономики в обществе и мотивирующей функции экономических ценностей. Экономика как адаптивная подсистема общества рассматривается в качестве особого случая общей теории действия. Экономическая культура ориентирует личность на такие ценности, как приверженность производству, экономической рациональности и рациональному действию. Рост значимости экономических ценностей (к которым они относят производство, профессиональные роли, ориентацию на успех) коррелирует с углублением дифференциации самого общества.

«В современном обществе повсеместно одобряется рациональное экономическое и технологическое действие и не одобряется отклонение от соответствующих стандартов рациональности» [75, с. 32]. Экономическая рациональность рассматривается как системная переменная, характеризующая оценку целей производства, контроль за поведением в интересах производства, уровень эффективности и организации производства. Она имеет всеобщий характер, хотя проявляется в разной степени в различных типах общества. Мотивация экономической деятельности индивида зависит от двух переменных: от интернализации им наличных экономических ценностей, с одной стороны, и от санкций общества – с другой. Таким образом, решающую роль в мотивации и регуляции экономического поведения играет ценностно-нормативная система общества. Мотивация обусловлена также и результатами деятельности индивида, связана с его ролевыми обязательствами. Парсонс постоянно подчеркивает, что наивысшая позиция в «иерархии лояльностей» принадлежит культурной легитимации нормативного порядка общества, т. е. институционализации системы ценностей: «Основания культурной легитимизации трансцендентны по отношению к конкретному и случайному характеру интересов, влияния и солидарности, вы-

ступая на социетальном уровне в виде *ценностных приверженностей*» [75, с. 28].

В экономическом поведении обнаруживается, в какой степени *материальные интересы* стали *непосредственной целью* деятельности субъекта, в какой мере этому интересу – как господствующей над всеми остальными цели – подчинены все остальные интересы. Здесь приобретение благ из средства превращается непосредственно в ближайшую цель деятельности, которая трансформирует соответствующим образом всю систему ценностей субъекта. Идеальный субъект экономического поведения – это, в пределе, олицетворение модели «экономического человека». Поскольку и «экономическое поведение», и «хозяйственное поведение» являются не более чем идеально-типическими конструкциями, постольку можно интерпретировать те или иные *реальные* модели и типы поведения как более «экономические» или более «хозяйственные», ибо в современном обществе хозяйственное так или иначе наличествует внутри экономического. Можно предложить следующую характеристику двух типов поведения (таблица).

Модели хозяйственного и экономического поведения

Параметр	Хозяйственное поведение	Экономическое поведение
Цель деятельности	Приобретение средств для удовлетворения потребностей	Накопление средств как самоцель
Отношение к социальным (внеэкономическим) ценностям	Подчинение социальным целям и нормам	Возвышение над внеэкономическими ценностями, использование их в качестве средства
Характер социальных связей	Персонализированный, основанный на личной вовлеченности	Обезличенный, анонимный, формализованный
Критерии оценки деятельности	Обеспечение наличного образа жизни	Соизмерение затрат и результатов посредством денег
Роль монетарного поведения	Доминирующая	Периферийная

Приоритетность категории *хозяйства* как более широкой и универсальной специально подчеркивали, помимо П.Б. Струве, и другие выдающиеся ученые – С.Н. Булгаков, Н.Д. Кондратьев. Последний считал основным признаком хозяйственной деятельности ее направленность на удовлетворение материальных потребностей. Экономика как борьба за средства удовлетворения потребностей – лишь одна из сторон общественной жизни, всецело подчиняющаяся ее законам [45]. Среди экономистов весьма влиятельными были сторонники так называемой органической школы, исходившей из факта целостности народного хозяйства, его укорененности в цивилизационных и культурных особенностях народа. В соответствии с этой традицией С.Н. Булгаков отстаивал первичное значение хозяйства, хозяйствования по сравнению с денежными отношениями, отношениями эквивалентного обмена и максимизации выгоды (т.е. с экономикой). Хозяйство он трактовал как космический фактор, как творческий, а не только адаптивный процесс, как духовное явление [12, с. 89–90, 187–188].

Отсюда, в качестве предварительной характеристики экономического поведения, можно заключить, что по своему объему оно уже хозяйственного поведения; что это приобретение позднейших этапов развития общества; что именно унифицирующее и универсализирующее действие рынка и денежных регуляторов поведения и позволяет ставить вопрос о специфичности и самостоятельности социального действия в сфере экономики по сравнению с другими типами социального поведения. Многие явления хозяйственной деятельности вполне поддаются исследованию без обращения к анализу денег, их роли в жизни общества и индивида, но характеристика экономического поведения вне подобного анализа невозможна: деньги в экономической (рыночной) системе выступают всеобщим опосредованием любых форм и проявлений хозяйственной активности. Вне учета влияния денег на хозяйственное поведение и роли денежных критериев мотивации невозможно уловить специфику экономического поведения. И только на этой основе можно затем углубляться в другие его характеристики и свойства.

Неумолимая власть денег

Сейчас наше общество переживает время «испытания деньгами». Отмеченная выше тенденция натурализации хозяйственных связей лишь по видимости противостоит наступлению «денежной эпохи».

В переходной экономике вполне закономерно сосуществуют наследие прежних хозяйственных укладов и новые хозяйственные формы. В этом и состоит суть феномена переходности.

Ценность денег в повседневной жизни людей, их притягательность резко возросли. Как отмечает Ю. Левада, основываясь на результатах мониторинговых исследований ВЦИОМ, значимость денег в сознании россиян за истекшее десятилетие реформ (1989–1999) резко (почти вдвое) возросла [52, с. 42]. Все чаще случаются безжалостные, в том числе и заказные убийства из-за денег. Из-за денежных долгов люди заканчивают жизнь самоубийством, идут на всевозможные аферы; полностью пренебрегая при этом традиционными нравственными нормами, выбрасывают на улицу беспомощных стариков, торгуют смертоносным зельем, наживаются на чужом горе, занимаются проституцией, втягиваются в криминальный бизнес. Огромного размаха достигли разного рода денежные спекуляции. Все эти факты свидетельствуют о том, что значительная часть общества охвачена «денежной лихорадкой» — явлением далеко не новым в человеческой истории, но имеющим свойство повторяться вновь и вновь.

По свидетельству В. Зомбарта, «к злату проклятая страсть» стала массовым умонастроением уже на исходе европейского средневековья. Начиная с XIII в. алчность к золоту сменяется *жаждой денег*; историки и современники отмечают распространение «всеобщего мамонизма» (служение богу богатства и наживы). Усиливаются жалобы духовных авторитетов на растлевающую власть денег: «Проклятая жажда... ведет обманутые души ко всякому злу: она ослепляет разум, гасит совесть, затуманивает память, увлекает волю на ложный путь, не знает друзей, не любит родных, не боится бога и не имеет больше стыда перед людьми» [34, с. 26]. В XIII в. Англия и Франция пережили болезненное состояние денежной горячки. При этом средства к добычанию денег были весьма разнообразны: тут и разбой, и кладоискательство, и алхимия, и прожектерство, и биржевая игра, и ростовщичество, и продажа должностей, и мн. др.

Таким образом, силу и власть денег человечество испытало на себе уже в средневековье; меняются лишь формы этой власти, способы добывания денег и социальные последствия экспансии «денежной культуры». В чем состоит сила денег, их влияние на поведение человека, далеко выходящее за рамки хозяйственной сферы? «Испытание деньгами» заключается в проверке того, насколько денежные критерии

способны захватить и подчинить себе социальные связи и отношения, находящиеся вне сферы экономики. Иными словами, локализуем ли мы сферу действия денежных принципов (т. е. соображений выгоды, эквивалентности, возмездности) только лишь областью *средств* или возвысим их до статуса *целей*, высших регуляторов поведения. Собственно, в этом возвышении и состоит сущность процесса трансформации «хозяйственного человека» в «человека экономического», его квинтэссенция.

Феномен денег и порождаемой ими «денежной культуры», их воздействие на человеческую жизнь до сих пор занимали в научном исследовании весьма скромное место, несопоставимое с их действительной социальной ролью. Причем эта предметная сфера мыслилась как безусловная прерогатива экономической науки, но не философии, антропологии, социологии, истории или психологии. Одним из немногих исключений из этого правила является, безусловно, классическое произведение Георга Зиммеля «Философия денег» (1900).

Л.Г. Ионин отмечает то парадоксальное обстоятельство, что до сих пор этот труд числили больше «по ведомству» экономической науки, тогда как на деле в нем представлен синтез философии, социологии, социальной психологии и культурологии, в связи с чем он может с полным основанием рассматриваться как одно из главных социологических сочинений Г. Зиммеля (наряду с «большой» «Социологией» 1908 г.). В этом сочинении, высоко оцененном М. Вебером и Г. Шмоллером, наибольший интерес представляет для нас развернутая феноменология монетарного поведения, анализ роли денег и денежной культуры в мотивации экономического поведения в современном обществе. Для Зиммеля монетарное поведение выступает не просто в качестве одной из форм экономического поведения, наряду с трудовой, потребительской, предпринимательской и т.п., но как квинтэссенция и смысловой стержень экономического поведения. Деньги – самое совершенное и универсальное средство достижения целей – обращаются в современную эпоху в самоцель, в абсолютную ценность для индивида. Развитая денежная культура способствует накопительству и скряжничеству, причем потребность в деньгах по самой своей природе не имеет предела. Создается эффект демонстративной траты денег [130, S. 375–716].

Денежный мир, отмечает Зиммель, постепенно захватывает личные ценности человека, рационализируя его существование, усиливая расчетливость и прогнозируемость поведения. Выражая релятивность существования, деньги обуславливают растущую бесхарактерность,

беспринципность поведения людей (т. е. отказ от принципов там, где это противоречит соображениям выгоды), обедняют их субъективный мир и эмоциональную сферу. В анализе Г. Зиммелем отчуждающего воздействия денег на образ жизни людей ощущается сильное влияние К. Маркса. Деньги оказываются всеобщей детерминантой поведения не только в сфере экономики, но и в мире культуры. Коррелятами денежной культуры выступают такие социальные явления, как мода, проституция, интеллект, техника, мир вещей в целом («объективная культура»), особый темп и ритм жизни, тенденция ослабления религиозности и мн. др.

В острой полемике с экономистами той эпохи Зиммель показывает неосновательность так называемой «субстанциалистской» трактовки сущности денег, когда они отождествляются с *вещью* или услугой, пусть даже обладающими свойством универсальности. (Подобное понимание денег отнюдь не стало достоянием прошлого. Например, в современном социологическом словаре мы вновь встречаем характеристику денег как «любого товара или символа, принимаемого всеми в качестве средства обмена и служащего для оценки других товаров (услуг)» [9, с. 172]). В противоположность этому подходу Зиммель отстаивает мысль об отсутствии у денег свойства субстанциальности, их чистую функциональность. Деньги – «вещное выражение той общей функциональной взаимозависимости, которая стихийно, или органически, возникает из разрозненных соприкосновений одних субъектов с другими» [106, с. 248]. Деньги для Зиммеля – не вещь, а прежде всего социальный институт, выполняющий функцию универсального посредника в отношениях обмена. Деньги исторически развивались от субстанции к функции, так что сегодня, спустя столетие после выхода в свет работы Г. Зиммеля, мы можем предоставить новые доказательства его правоты: в результате введения бумажных, затем «пластиковых» и, наконец, «электронных» денег они действительно утратили даже намек на субстанциальность, собственную ценность, превратившись в чистую условность, в символ былой осязаемости, «вещности» (в виде золота, серебра и т.п.).

Деньги – чистейший пример инструмента, ценность которого возрастает благодаря безграничным возможностям его применения [130, S. 258–269]. По мере роста их возможностей происходит процесс *обращения средства в цель* – превращение, которое пережили в ходе человеческой истории отнюдь не только деньги. Постоянная ориентация на

средства достижения целей, как было ясно уже К. Марксу, рано или поздно приводит (через психологический механизм смещения цели на средство) к превращению их в самоцель, ибо «*опосредствующее начало...* в конце концов всегда выступает как более высокая степень по сравнению с самими крайностями, потому что то движение или отношение, которое первоначально выступает в качестве опосредствующего обе крайности, диалектически с необходимостью приводит к тому, что оно оказывается опосредствованием самого себя, субъектом, лишь моментами которого являются те крайности, самостоятельное предположение которых оно снимает с тем, чтобы путем самого их снятия утвердить самого себя в качестве единственно самостоятельного» [59, с. 288]. Поэтому, продолжает свою мысль К. Маркс, Христос – всего лишь посредник между Богом и человеком – оказывается важнее самого Бога, поп – важнее Христа. Подобная логика превращения средства в самоцель является универсальной: так для политика власть – первоначально лишь средство осуществления его идеалов и замыслов – становится самоцелью, а подчас и единственной целью его деятельности; половая любовь из средства продолжения рода превращается в самостоятельную ценность, которая может противостоять всем другим ценностям; техника – чистая инструментальность – становится новым богом, которому поклоняются на всех континентах; труд, искусство, наука – любая поначалу служебная деятельность может со временем превратиться в самоценную и самодостаточную.

Деньги воплощают *принцип обмена*, принцип эквивалентности затраченных усилий получаемым в итоге благам, а также принцип возмездности, возврата затрат в той или иной форме. Отказ от принципа обмена означает идеальный и религиозный способ отношения к жизни, который Г. Зиммель считал противоположным принципу реальности. Субъективно, для индивида, деньги выступают как овеществление и символ мира богатства и полноты исполнения желаний. «Драма современности, – полагает С. Московичи, – проистекает именно из того, что люди не могут иметь между собой связей, в которых не присутствовали бы деньги и которые они не воплощали бы в той или иной форме. Деньги стремятся превратиться в эталон меры и символ отношений обмена и жертв, на которые мы соглашаемся при их посредничестве» [62, с. 397]. О деньгах принято говорить, что они не пахнут, но именно они – аромат эпохи. Деньги выступают средством воздействия человека на человека, это продолжение социальных связей. Будучи абсолютным средст-

вом, они становятся абсолютной ценностью, а все фундаментальные цели становятся их средствами (наука и искусство, власть и любовь). Выходя таким образом за пределы самих себя, деньги обретают истинное всемогущество.

Социальные последствия власти денег многообразны. Деньги заменяют вещи знаками, ускоряют квантификацию отношений, лишают предметы яркости. Посредством обращения и обмена всего на все они превращают личные отношения в безличные, при которых человек становится вещью для другого человека. Свойство денег сводить качество к количеству нашло отражение в знаменитом афоризме Оскара Уайльда: «В наши дни люди знают цену каждого объекта, но не знают его ценности» [62, с. 426]. Деньги выступают в функции всеобщего измерителя и коммуникатора, «сводника» между потребностями человека и средствами их удовлетворения. Господство денег, полагает Г. Зиммель, ориентирует нашу культуру на превосходство интеллекта над эмоциями. Они – носитель деперсонализации отношений и причина фрагментаризации существования человека. Они повсюду навязывают свои инструментальные установки и угол зрения. Безличность, инструментальность и объективность характеризуют отныне нашу (т. е. западную) культуру. Отличие современного индивида от традиционного является результатом непрерывного действия денежного механизма. Более того, это символ абсолютного динамизма и релятивизма современной культуры. Благодаря деньгам лишь «действие, направляемое личным интересом, считается подлинным и просто “логичным”, так что неэгоистические мотивы представляются неестественными» [62, с. 471].

Таким образом, именно в деньгах и в связанном с ними монетарном поведении обнаруживается и проявляется, становится отчетливой приоритетность для индивида (а значит, и для общества и его ценностной системы) материальных потребностей и средств их удовлетворения, взятых в их отношении к нематериальным потребностям. В этом плане деньги – истинный фетиш «чувственной культуры» с присущим ей доминированием материальной стороны жизни. Хозяйственное поведение является экономическим в той мере, в какой оно нацелено на оценку и использование максимально широкого круга объектов (включая и других людей) в качестве средств удовлетворения собственных потребностей. Разумеется, в действительности трудно отыскать человека, который полностью следовал бы подобным установкам. Его поведение вынуждено подчиняться принятым в обществе нормам, в том числе

и морального порядка. «Близким друзьям не платят за их услуги и не дают деньги под проценты, хотя во многих случаях это было бы удобно и позволило бы эффективнее использовать ресурсы, – рассуждает В.В. Радаев. – Решает здесь, однако, другое: так “не принято”, и все» [83, с. 66–67]. «Не принято» как раз потому, что подобное поведение фактически означало бы низведение «близких друзей» до роли всего лишь средства умелого и «эффективного» распоряжения ресурсами в личных интересах; иначе говоря, только деперсонализированный характер движения денег и позволяет пользоваться ими без чувства моральной неловкости.

Историческая миссия денег заключается не только в развитии рыночной экономики, но и в формировании «экономического человека» с его особыми ценностными установками. Деньги стимулируют развитие таких черт «экономического человека», как изобретательность, способность объективно ранжировать явления окружающего мира, а также максимизация результатов деятельности [17, с. 21]. В процессе чередования актов отчуждения и присвоения отдельные моменты общения отдельных субъектов экономики «соединяются в единую общественную связь и образуют единый социально-экономический организм, основанный на *зависимости* каждого от всех и всех от каждого. Это механизм общественного взаимодействия частных интересов, с помощью которого происходит реализация целей, желаний, планов отдельных индивидуумов и который обеспечивает их *свободу* в осуществлении выбора. Из этих моментов самореализации личности в обмене складывается жизнь “экономического человека”» [120, с. 182].

Всегоущество денег безгранично, но не беспредельно. Их власть имеет естественный предел в виде потребностей, удовлетворение которых не опосредовано деньгами, т. е. собственно потребностей духа, связанных не с потреблением, а с творчеством, вернее, с необходимостью распредмечивания того содержания, которое призвано удовлетворить потребность. Ни в чем так не проявляется ограниченно-материалистический взгляд на мир, свойственный «рыночному» обществу, как в расхожем убеждении, что все можно купить, все является объектом купли-продажи. В это «все» входит в действительности лишь то, что обладает стоимостью, или свойствами делимости и количественной определенности. Как показал еще К. Маркс, продукты «всеобщего труда» (духовного производства) по природе своей не могут быть товаром, хотя их пытаются превратить в товар: их ценность имеет

весьма отдаленное отношение к их стоимости, поскольку здесь заведомо невыполнимы условия возмездности, эквивалентности и обратимости. Однако такого рода потребности являются не только незначимыми, но зачастую и недоступными для «экономического человека», для которого весь мир представляется огромным супермаркетом, где можно выбрать любой товар по вкусу, были бы заветные знаки могущества – денежные знаки.

В.И. Верховин выделяет четыре вида мотивации трат ликвидных средств, которые лежат в основе соответствующих моделей монетарного поведения: рациональной, традиционной, эмоциональной и иррациональной. Хозяйственному поведению больше соответствует традиционная мотивация, нацеленная на воспроизводство привычного и принятого в данной социальной среде образа жизни. В наибольшей степени требованиям модели «экономического человека» отвечает рациональная мотивация, ибо она «базируется на строгом учете баланса доходов и расходов, на соответствующей ему калькуляции трат и накоплений» [20, с. 68–69]. В случае рациональной мотивации ценность денег возрастает; в эмоциональной и иррациональной мотивации она малозначима.

Итак, чем более «монетаризировано» поведение человека в хозяйственной сфере, тем сильнее оно коррелирует с собственно экономическим поведением. Максимальная монетаризация экономического поведения имеет своей предпосылкой, как мы пытались показать выше, ту ценностную инверсию, которая и делает возможными самоценность денег, превращение их из средства в самоцель и подчинение этой цели любых других целей. Означает ли это полное исчезновение свойств хозяйственного поведения, растворение и поглощение их «экономическими» ценностями, т. е. полную редукцию «хозяйственного» к «экономическому»?

«Хозяйствующий субъект» или «экономический агент»?

Мы уже отмечали, что «экономический человек» и «хозяйственный человек», «экономическое поведение» и «хозяйственное поведение» суть не более чем аналитические модели, которым нет и не может быть полного эмпирического соответствия; что в действительности никакое экономическое действие не может полностью устранить традиций и основ хозяйственной практики; что, наконец, модель «хомо эко-

номикус» никогда не может быть полностью реализована на практике в силу многочисленных ограничений нормативного порядка. Здесь следует добавить и соображения практического характера: если все население планеты возьмет сегодня на вооружение принципы последовательно экономического поведения, то это поставит под прямую угрозу жизнь на Земле, поскольку обернется незамедлительной экологической катастрофой. Пока нормы подобного поведения остаются привилегией так называемого «золотого миллиарда». В подобной перспективе императив скорейшей «экономизации» рыночно «непродвинутых» россиян выглядит весьма проблематично. К данной теме мы еще вернемся.

Теперь, очевидно, уместно перейти от предваряющих и предположительных суждений к выяснению четких границ модели *экономического поведения* в его соотнесенности с поведением *хозяйственным*. Суть дела состоит не только в вычленении двух (во многом противоположных) аналитических моделей, сколько в возможностях их идентификации на российском материале. Какая модель оказывается в российских условиях более репрезентативной? Какое именно сочетание различных компонентов в рамках этих теоретических конструкций позволяет уловить своеобразие и социокультурную определенность проявлений активности россиян в хозяйственной сфере? Существуют ли реальные перспективы становления экономики рыночного типа в современном российском обществе вне необходимости укоренения принципов «хому экономикус» и всеохватывающего господства денежной культуры? На все эти вопросы вряд ли могут быть даны однозначные ответы в условиях глобального, но далекого от завершения процесса изменений. Можно лишь попытаться уловить тенденции – зачастую разнонаправленные и противоречивые.

Начать имело бы смысл с обращения к истокам социологического понятия экономического поведения, которое впервые получило основательную социологическую проработку в творчестве выдающегося немецкого социолога Макса Вебера. В своем главном социологическом труде «Хозяйство и общество», оставшемся незаконченным, он исследует взаимосвязь различных форм хозяйствования с правовыми, политическими, религиозными, этническими, национальными, сословными, классовыми институтами и общностями на широчайшем материале всемирной истории – от древних Индии, Китая, Египта до современных ему буржуазных государств. Здесь в полной мере проявились научные принципы и пристрастия Вебера-исследователя как исторически мас-

штабно мыслящего социолога и одновременно социологически фундированного историка.

«Хозяйство и общество» представляет собой настоящую энциклопедию форм хозяйствования, сложившихся в самые различные исторические эпохи у разных народов. Причем Вебера интересуют не сами по себе эти формы как таковые, но их своеобразные сочетания, взаимосвязи, совпадения, или, если употребить излюбленное понятие Вебера, констелляции, с правовыми, этическими, религиозными, сословными, политическими и тому подобными ситуациями. К сожалению, пока все это богатство экономико-социологического анализа остается труднодоступным для отечественного читателя. Главный труд немецкого социолога еще не переведен на русский язык, и отечественному читателю приходится знакомиться с ним подчас даже не из «вторых» (в переводе или изложении отечественных авторов), а из «третьих» рук. Основным источником для анализа главного труда классика мировой социологии служит опубликованный Т.Парсонсом перевод II главы книги – «Основные социологические категории хозяйствования». Безусловно, переводы с немецкого на английский и уж затем с английского на русский, притом что Вебер писал на «глубинном» немецком языке, а текст самой рукописи достаточно сложен и «темен» (научное немецкое издание книги осуществлено лишь сравнительно недавно, в 1972 г.), – дают в итоге читателю не совсем адекватное представление об истинном содержании работы.

Так, масса смысловых, содержательных неточностей допущена при публикации в отечественных изданиях главы IV первого полутома («Сословия и классы»). В английском переводе она была озаглавлена «Основные понятия стратификации», хотя на протяжении всей огромной тысячестраничной работы автор ни разу не употребляет этот термин. Таким образом, М. Вебера представляют основателем теории социальной стратификации, что, естественно, создает массу двусмысленностей. Далее, формулировка ряда ключевых терминов в результате двойного перевода оказалась неточной или просто неверной: «стяжательские классы» вместо «предпринимательских» («зарабатывающих»), «статус» вместо «сословия» и т.п. Параграф 6 главы VIII, которая называется «Политические сообщества» («гемайншафтен»), опубликован под заголовком «Класс, статус и партия», хотя в оригинале он озаглавлен «Разделение власти внутри сообщества: класс, сословие и партия».

Всего в прямом русском переводе, кроме первой главы «Основные социологические понятия», опубликованы 7-й раздел главы IX «Нелегитимное господство (типология городов)», глава V «Социология религии» и небольшой фрагмент III главы «Типы господства», посвященный харизматическому господству. Отечественное вебероведение делает пока только первые шаги, и предстоит еще много работы, чтобы сделать достоянием российского читателя главное социологическое произведение Вебера (впрочем, претендующие на центральное место в его творчестве труды по социологии религии также еще ждут своего часа).

Вебер выявляет сущность и основные признаки экономического поведения (у него речь идет о «хозяйственном действии» и «хозяйствовании»), опираясь на разработанную им теорию социального действия и рассматривая его с позиций методологического индивидуализма: «Дефиниция “хозяйствования”... выражает то обстоятельство, что все “хозяйственные” процессы и объекты выступают таковыми всецело благодаря смыслу, который им придают – в качестве целей, средств, препятствий, последствий – человеческие действия» [131, S. 31]. Экономические процессы не являются для Вебера (в этом его отличие от большинства экономистов) самостоятельными сущностями, обладающими независимой от индивидов логикой развертывания, но выступают всегда лишь в качестве цели, средства, препятствий либо последствий человеческих действий и должны изучаться социологической наукой именно в качестве таковых.

Он разводит, далее, понятия *хозяйствования* (*собственно экономического поведения*), *хозяйственно обусловленного* (имеющего своей основой экономические причины и обстоятельства), а также *хозяйственно ориентированного* действия. Специфику последнего составляет либо ориентация на хозяйственные цели (но при этом оно вынуждено так или иначе принимать во внимание экономические обстоятельства), либо применение насилия для достижения хозяйственных целей. Признаком же собственно хозяйственного действия выступает планомерное, рациональное достижение собственно хозяйственных целей мирными средствами. Здесь мы видим характеристику хозяйственного поведения в аспекте его целей (ориентация на хозяйственные цели), средства достижения цели (мирные), способа действий (планомерные и рациональные). С другой стороны, не каждое рациональное по своим способам действие Вебер относит к числу хозяйственных. Таковым может быть и чисто техническое действие: техника представляет собой чис-

тую область средств, тогда как хозяйственная деятельность всегда предполагает выбор между различными целями при ограниченных средствах их реализации. Технические аспекты экономического действия должна, по мысли Вебера, изучать экономическая наука, в то время как социология призвана концентрироваться на исследовании самого процесса выбора между различными целями [131, S. 32]. Именно этими техническими аспектами экономической деятельности и занялась в действительности современная «экономикс».

В своем хозяйственном поведении люди ориентируются на получение выгоды, на «извлечение пользы» (в форме заработной платы, ренты, прибыли, процента на капитал) либо (в нерыночной экономической системе) на добывание средств к существованию [131, S. 31, 34, 119]. Таким образом, Вебер считает необходимым дифференцировать основную целевую функцию экономического поведения в зависимости от типа хозяйственной системы (рыночная – нерыночная). Экономически релевантными он считает при этом лишь целерациональный и традиционный типы социального действия. Целерациональное действие в экономике может быть связано с систематическим распределением потребительных стоимостей между прошлым и будущим (накопление, образование запасов), с их распределением в зависимости от степени их полезности, с их систематическим производством, с возможностью приобретения контроля над их движением (отношения обмена) [131, S. 35–36].

Преобладание того или иного типа социального действия в сфере экономики Вебер связывает с типом хозяйства. Так, капитализм дает преимущественно целерациональную мотивацию, докапиталистическая организация хозяйства – традиционную, а социализм (общество с плановой бюджетной экономикой, в терминологии немецкого социолога) – ценностно-рациональную. (Веберовская концепция ценностно-рационального действия применительно к экономике будет специально рассмотрена нами в гл. 3.)

Подход, предложенный Вебером, обладает достаточной гибкостью и в то же время широтой, так как, во-первых, допускает наличие различных степеней вовлеченности человеческого действия в сферу хозяйственных отношений (хозяйственно ориентированное – хозяйственно обусловленное – собственно хозяйственное действие), т. е. учитывает факт тесной взаимопереплетенности различных сфер социальной активности человека. Во-вторых, при данном подходе выявляется специ-

фика хозяйственного действия в различных типах социально-экономических систем (традиционное общество – общество с рыночной экономикой – общество с плановой экономикой), иначе говоря, фиксируется социальная, конкретно-историческая обусловленность характеристик хозяйственного поведения. В-третьих, в структурном плане здесь схватываются различные варианты взаимоотношений между целью, средствами и результатом (последствиями) хозяйственного действия. Таким образом, вырисовываются три наиболее существенных отличия веберовской концепции хозяйственного поведения от моделей, функционирующих в рамках «мейнстрима»: принцип социальной детерминации хозяйственного поведения; допущение более широкого, помимо ориентации на получение выгоды, круга его мотивации; постулирование примата рациональности (инструментально-целевого характера) хозяйственного действия только для условий рыночной хозяйственной системы. Тем самым были заложены основные методологические принципы *социологического* исследования хозяйственного (включая и собственно экономическое) поведения.

Подход Т. Парсонса существенно близок к веберовскому в акцентировании особой роли ценностей в регуляции социального (в том числе и экономического) поведения. Ценности занимают высшую позицию по отношению к базирующимся на них нормам, а последние, в свою очередь, – по отношению к стандартам и стереотипам поведения. Самое глубокое основание ценностей Парсонс, как и Вебер, усматривает в религии: «В конечном счете ценности легитимизируются главным образом в религиозных терминах» [75, с. 22], в то время как экономическая теория, за исключением оппозиционных «мейнстриму» направлений, построена на аксиоматике *интереса* как наиболее глубокой причины действий людей в экономической сфере. В этом обстоятельстве также состоит существенное различие социологического и экономического образов «экономического человека». Данный принцип социологического объяснения экономического поведения обладает, как будет видно дальше, гораздо большим объяснительным потенциалом применительно к современной российской ситуации.

Экономический интерес выступает скорее непосредственной движущей силой, нежели конечной причиной хозяйственного поведения. Его материальной основой является материальная потребность в обеспечении средств к существованию, а также стремление к удовлетворению всего спектра потребностей, предметом которых выступают любые

объекты, имеющие стоимостную природу. Однако процесс реализации даже самого узкоэкономического, утилитарного интереса носит *социальный*, т. е. *многократно опосредованный*, характер, причем это опосредование как внутреннего порядка (система личных и групповых ценностей, мотивов, диспозиций и т.п.), так и внешнего, социетального (институциональная система, принадлежность к определенной цивилизации, культурным традициям, социальной общности). Выявление специфики и строения системы социальных регуляторов хозяйственного поведения, его социально-культурных предпосылок и составляет прерогативу социологического исследования, в отличие от экономического. Необходимо учитывать как инвариант экономического интереса, так и его изменчивость, конкретно-исторический характер его эволюции. На формирование этого интереса влияет не только расширение возможностей «предложения» в экономической системе, но также взаимодействие его с другими видами социальных интересов людей (политическими, культурными, религиозными, досуговыми, репродуктивными и т.п.).

Заложенные еще М. Вебером и Т. Парсонсом принципы анализа экономического поведения восприняты и отечественными социологами, полемизирующими с представителями «экономизма». Так, Ю.А. Левада указывает в числе признаков экономического действия его рациональность, целенаправленность и эффективность, однако одновременно ссылается на неизбежную ограниченность экономической рациональности действием ценностно-нормативных предпосылок экономики, т. е. наличием в экономическом действии «внутренних» границ. Другие признаки экономического действия – эквивалентность и симметричность [53]. Н.Ф. Наумова в качестве фундаментальных признаков «обменного» действия указывает также эквивалентность, симметричность, опосредованность и гарантированность. Однако даже в рамках чисто экономической мотивации действуют механизмы социального сравнения и социальной справедливости, имеющие внеэкономическую природу [64].

В.И. Верховин характеризует экономическое поведение как систему социальных действий, которые, во-первых, связаны с использованием разных по функциям и назначению экономических ценностей (ресурсов) и, во-вторых, ориентированы на получение прибыли (вознаграждения) от их обращения [21, с. 120]. Здесь налицо попытка синтезировать социологический подход с традициями экономической классики.

Правда, поиск специфики экономического поведения через обращение к категории экономических же ценностей можно с полным правом квалифицировать как логический круг в определении. Данный подход, как и указанные выше, характеризуют хозяйственное поведение лишь в условиях господства рынка и не отражают специфики традиционного хозяйственного действия. В этом смысле они идут в основном русле «экономистских» трактовок экономического поведения, игнорируя хозяйственное поведение как принадлежность уже пройденного этапа социально-исторической практики. Однако в условиях сосуществования различных форм и моделей социального поведения в современной российской экономике (как преимущественно хозяйственного, так и собственно экономического, а также промежуточных форм), подобный подход оказывается малопродуктивным.

В.В. Радаев в объяснении сути экономического поведения также открыто присоединяется к веберовской традиции, трактуя «экономическое действие как форму социального действия» [83, с. 53]. Можно принять и предложенный им подход, согласно которому модель «*хомо экономикус*» не отвергается, а берется в качестве одной из ключевых рабочих моделей для типологических построений, но при этом не рассматривается как единственная или господствующая [83, с. 58]. Идея континуума различных моделей и типов экономического поведения, в рамках которого и «человек экономический», и «человек социологический» оказываются лишь крайними случаями, на наш взгляд, и плодотворна, и оправданна. Более того, он предлагает такую типологию, в которой «человек в роли предпринимателя» по шкале данного континуума явно ближе к модели «экономического человека», тогда как «человек в домашнем хозяйстве» тяготеет к более традиционным моделям «хозяйственного поведения». Мы полагаем, что было бы более правильным говорить не о «человеке социологическом», а именно о хозяйственном поведении в противовес экономическому, поскольку первое, как мы пытались показать выше, отличается большей степенью влеченности непосредственно в социальные отношения и более выраженной подчиненностью им.

Исследовательница из Белоруссии Г.Н. Соколова характеризует экономическое поведение в лучших традициях экономического неоклассицизма: «...*это поведение, связанное с перебором экономических альтернатив с целью рационального выбора, т.е. выбора, в котором минимизируются издержки и максимизируется чистая выгода*» [97, с. 256].

Предпосылками экономического поведения являются экономические интересы, экономическое сознание, экономическое мышление и социальные стереотипы. На операциональном уровне, т. е. исходя из социальной ситуации в современном белорусском обществе, она выделяет рыночное, дорыночное и псевдорыночное поведение. Регулятором экономического поведения выступает опять же экономическая культура.

При подобном понимании потребность в обращении к социологическому знанию, социологическим категориям вообще не возникает, ибо здесь экономические феномены и процессы призваны целиком и полностью объяснить и природу, и функционирование, и динамику любого типа экономического поведения. Трактовка Г.Н. Соколовой примыкает к концепциям «экономизма», которые будут рассмотрены дальше. Она исходит из принципа самодостаточности экономики как сферы социальных отношений, которые могут быть объяснены из самих себя. Вряд ли такого рода концепцию можно признать социологически релевантной: ведь без обращения к внеэкономическим реальностям невозможно объяснить даже сам факт интереса белорусского социолога к анализу рыночных моделей поведения, социальную востребованность такого анализа в белорусском обществе.

Экономическое поведение в *генетическом* аспекте может быть охарактеризовано как вырастающее на базе *хозяйственного* поведения с его стремлением к обеспечению жизненных средств, однако затем превращающее в самоцель сам процесс такого обеспечения (благодаря возрастанию значимости обменных отношений). В *функциональном* отношении экономическое поведение выступает как необходимая предпосылка и средство функционирования рыночного хозяйства, т. е. экономической системы. Наконец, *субстанцию* экономического поведения составляют, на наш взгляд, отношения *полезности*, оценка всех явлений с позиции их пригодности для удовлетворения потребностей субъекта, их утилитарности. *Использование* вещей и социальных связей, извлечение пользы являются неотъемлемым признаком не только собственно экономических, но также и хозяйственных действий («приобретение полезных благ» у Аристотеля). Таким образом, по своей природе экономическое поведение ориентировано на *извлечение пользы* из любых объектов внешнего мира, и это выступает закономерным следствием главного функционального предназначения хозяйства (экономики) – адаптации общества к среде, поддержания жизни как материального процесса.

Экономическая наука потому и оперирует понятием *экономического агента*, что она рассматривает экономику в качестве некоей самостоятельной сущности, самодостаточной системы, основанной на могучей движущей силе экономического интереса; по отношению к этой силе индивиды (группы) выступают в роли действующих от ее имени и по ее поручению посланников, носителей частичной функции. Основные постулаты экономической теории (индивидуализм, свобода конкуренции и др.) представляют собой культурную рефлексию веры в саморегулирующую силу рынка, универсализацию исторически определенного типа поведения как «экономического» [29, с. 179]. Социология, напротив, исходила и исходит из концепции целостного (в смысле многосторонности своих проявлений) социального *субъекта*, осуществляющего в том числе и функцию хозяйствования. Совсем не случайным оказывается и то обстоятельство, что на таких же позициях всегда стояла и российская экономическая школа – начиная с ее истоков и заканчивая днем сегодняшним [80; 126]. Это свидетельство национально-культурной укорененности той и другой моделей человека в разных цивилизациях, причем ни одна из них, очевидно, не может претендовать на универсальность.

Присмотримся, наконец, поближе к модели «экономического человека», «экономического агента» и к ее истинным социально-культурным корням.

Блеск и нищета экономизма, или о природе экономического редукционизма

Сегодня на роль главного оппонента социологического подхода к анализу экономического поведения выдвинулась теория так называемого «экономического империализма», наиболее видными представителями которой являются американские экономисты Гэри Беккер и Теодор Шульц, получившие Нобелевскую премию по экономике за приложение экономического анализа к внеэкономическим феноменам (политике, семье и образованию). Согласно их концепции, сама специфика экономических феноменов задается *максимизирующим* поведением в ситуации выбора среди ограниченных ресурсов. «Экономический подход, – полагает Беккер, – предполагает максимизирующее поведение в более явной форме и в более широком диапазоне, чем другие подходы, так что речь может идти о максимизации функций полезности или бо-

гатства все равно кем – семьей, фирмой, профсоюзами или правительственными учреждениями» [7, с. 26]. С этой точки зрения экономический подход может быть применен к любой форме поведения – к выбору брачного партнера, к голосованию избирателей, к способам обращения людей со своим здоровьем, к чтению книг и слушанию музыки, к самоубийствам, разводам, рождаемости, к правовой деятельности и т.п. Экономическое поведение оказывается, таким образом, некоей универсальной, сквозной доминантой человеческого поведения в любых его видах и формах, где есть ситуация выбора между ограниченными ресурсами. Оно, как уверен Беккер и его единомышленники, вообще не локализовано в сфере экономики: «...все человеческое поведение характеризуется тем, что участники максимизируют полезность при стабильном наборе предпочтений и накапливают оптимальные объемы информации и других ресурсов на множестве разнообразных рынков» [7, с. 38].

Очевидно, что такая теория должна опираться на ряд предпосылок, которые явно не формулируются, но предполагаются. Первой такой предпосылкой выступает убежденность (ничем, впрочем, не доказанная) во всеобщем характере экономической опосредованности любого социального поведения. Вторая предпосылка – субстантивация этого отношения, специфичного лишь для экономических связей; оно полагается обязательным свойством любого человеческого действия вообще. Абстракция «экономического человека», отражающая реалии лишь определенной эпохи социально-экономической жизни, призвана репрезентировать уже универсальную модель человеческого поведения как такового, а функция максимизации полезности объявляется атрибутивной для любого типа действия. Как иронически замечает по этому поводу американский экономист Г. Саймон, рациональность «экономического человека» простирается так далеко, что распространяется и на спальню: из суждений Г. Беккера следует, что «он будет ночью читать в постели только при условии, если ценность чтения (с его точки зрения) превышает ценность недосыпания его жены» [91, с. 17].

Концепция «экономических империалистов» – пример крайней формы проявления «экономизма», т. е. абсолютизации роли экономики в жизни общества и человека; для нее характерно неоправданное распространение присущих экономической науке подходов и методологии на исследование объектов, не имеющих отношения к предмету этой науки. Суть «экономизма» как раз и состоит в непонимании или пря-

мом игнорировании социальной природы экономики, в том числе исторического, преходящего характера тех отношений и социальных структур, тех систем ценностей, которые и сделали возможным господство присущих «экономическому человеку» способов мышления и поведения. Однако отношение полезности отнюдь не является ни универсальным, ни повсеместным, – целые пласты человеческих отношений в принципе не могут строиться на началах эквивалентности, возмездности, на оценке в плане пригодности для использования и т.д.

Здесь нет необходимости давать развернутую критику «экономизма», его методологической ограниченности, хотя он претендует как раз на универсальность, ибо все самое главное уже было сказано еще в начале XX столетия выдающимся ученым, теологом, философом и экономистом С.Н. Булгаковым. Остановимся лишь на самых принципиальных моментах этой критики.

Уже тогда он отметил, что «в жизни и мироощущении современного человека к числу наиболее выдающихся черт принадлежит то, что можно назвать экономизмом нашей эпохи», ибо «наша эпоха любит богатство... и верит в богатство – верит даже больше, чем в человеческую личность» [12, с. 7, 8]. Порожденная такой эпохой социальная наука (прежде всего экономическая и социологическая) оказывается насквозь хозяйственной и прагматической: «Политическая экономия родилась под знаком меркантилизма, то есть из вполне практических мотивов... Она есть дитя капитализма и, в свою очередь, является наукой о капитализме, давая основы правильного хозяйственного поведения» [12, с. 225]. Ни экономическая, ни социологическая наука не способны, по Булгакову, объяснить процесс смены хозяйственных форм и феномен хозяйственного творчества. На место живой, действующей личности ставится «экономический автомат, открытый Бентамом». Именно постулат утилитаризма, практической пользы, характерный для «экономизма», и не позволяет ему постичь феномен хозяйства в иной перспективе – космической, духовной. Единственное оправдание современной науки русский мыслитель видит лишь в ее полезности.

В своей критике экономического редукционизма, сводящего все человеческие отношения и свойства к одному – полезности, С.Н. Булгаков сегодня не одинок. Среди его союзников – представители многих течений современной экономической науки. Так, главный идеолог ордоэкономики (экономики порядков) Вальтер Ойкен отрицает аксиоматическое для «мейнстрима» положение об автономном и самодостаточ-

ном развитии рынка. Ширится критика экономистских установок и в среде философов и социологов. Андре Каё отстаивает тезис о множественности принципов человеческой активности, каждый из которых обладает своей собственной логикой. Помимо удовольствия и интереса, это также долг и свобода. В действительности индивид руководствуется не только интересами, но также смыслом, ценностями и нормами. Подчинившись логике утилитаризма, западное общество, считает Каё, подменяет общественную жизнь технократическими и экономическими ценностями; однако, оставаясь в рамках утилитаристской парадигмы, невозможно проникнуть в мотивы и цели человека [38, с. 55–60].

На смену принципу эквивалентности, типичному для хозяйственного поведения (сколько дал в одной форме – столько же получил в другой форме), приходит ориентация на получение выгоды, прибыли, т. е. на превышение доходов над расходами, стремление максимизировать полезность своего участия в хозяйственной деятельности. Простые возмездные формы хозяйственного поведения уже не гарантируют хозяйственного и социального успеха, ибо с переходом от традиционного строя к «современности» общество легитимирует удовлетворение уже не просто «естественных» и «необходимых», но потенциально безграничных потребностей и желаний. В орбиту использования и функционирования в качестве полезного блага постепенно вовлекается все более обширный круг социальных связей человека, вплоть до самых интимных и сакральных, которые, по известному выражению К. Маркса, «безжалостно топят в ледяной воде эгоистического расчета».

Однако механизм смитовской «невидимой руки» не действует без всяких ограничений, ибо его функционирование рано или поздно приводит к превращению конкуренции в свою противоположность – монополию, к стремлению установить тотальный контроль над экономикой, а затем и над всем обществом. Общество было вынуждено ответить на монополизм рядом ограничений институционального порядка, переходом к государственному регулированию экономики, введением жестких нормативных рамок поведения, основанного только на императивах эгоистического интереса. Вкупе со становлением разного рода компенсаторных институтов социальной политики, здесь все больше обнаруживается тенденция растущей «социализации» капитализма. Впрочем, обуздание индивидуального и группового эгоизма было достигнуто в значительной мере за счет усиления эгоизма «регионального»: сегодня социальное благоденствие «золотого миллиарда» (население наиболее

развитых в экономическом отношении стран мира) имеет своей необходимой предпосылкой не только неэквивалентный обмен с остальными секторами мирового хозяйства («периферийным капитализмом» и «третьим миром»), но и растущую эксплуатацию природных ресурсов планеты в таких масштабах, которые ставят под угрозу будущее самой жизни на Земле в связи с опасностью разрушения экосистемы. Стремление к дальнейшей экспансии рыночных принципов, их распространению на внеэкономические сферы социальной жизни становится все более разрушительной по своим последствиям силой и чревато ситуацией исторического тупика [2, № 4, с. 41–43; № 5, с. 48–49].

«Изначально хозяйство есть функция человека – но вполне вероятно инверсия исходного положения, когда человек становится функцией хозяйства. Речь идет о психологической убежденности в том, что ценность есть не что иное, как цена. Человек, который свою хозяйственную деятельность рассматривает в качестве цели, а не средства, и есть хомо экономикус» [124, с. 317] – с этим выводом экономиста А.А. Погребняка трудно не согласиться. Хозяйственная деятельность, которой «хомо экономикус» подчиняет все остальные аспекты своей жизнедеятельности, может быть производительной (предприниматель, «трудоголик»), потребительской (культ потребительства), накопительской (культ денег) либо иной. В любом случае по отношению к этим моделям поведения все остальные широко варьирующие стратегии поведения (вплоть до прямого отрицания рыночных ценностей) выглядят как периферийные, гарантирующие заведомо более низкие ступени в социальной иерархии.

Следовательно, теоретическая конструкция «экономического человека» как рационального максимизатора полезности отнюдь не является универсальной. Она – продукт длительного развития западной цивилизации, определенный итог ее эволюции. Отсюда и сам феномен *экономического* поведения как крайней позиции в континууме разнообразных типов и вариаций хозяйственного поведения также репрезентирует, в первую очередь, вестернистскую идентичность в хозяйственной сфере. Здесь уместно напомнить известную мысль К. Маркса о том, что даже самые абстрактные понятия являются продуктом определенных исторических условий и поэтому обладают полной значимостью только для этих условий и внутри них. Это суждение вполне можно отнести и к концепту «экономическое поведение», фиксирующему идентичность именно «экономического человека». Сведение всего богатства социаль-

ных связей к отношениям полезности выражает суть экономического редукционизма.

Однако западная цивилизация (как, впрочем, и любая другая) не может претендовать на универсальность. Это признают и ее современные идеологи. Отождествление современной и западной цивилизаций является ложным, настаивает С. Хантингтон. Запад уникален, но не универсален. И Незапад не может скопировать Запад; отказ от собственной культуры отнюдь не является условием модернизации. Более того, насильственная «западнизация» общества скорее тормозит его продвижение по пути модернизации. В странах, переживших «догоняющую» модернизацию, во втором поколении наблюдаются процессы «индигенизации», возвращения к корням. Подобные процессы пережили или переживают Индия, Израиль, Турция, страны Ближнего Востока, Африки, Юго-Восточной Азии. Трудно предположить, что Россия станет исключением из этого правила. Попытки распространить западную культуру (а образ «экономического человека» входит в ее «джентльменский набор») порождают эффект бумеранга. Ибо «то, что для Запада – универсализм, для Незапада – империализм... Вера в то, что западные народы должны принять западные ценности, институты и культуру, аморальна по своим последствиям» [113, с. 89–90, 91].

Пропаганда (чтобы не сказать навязывание) через систему информационного и культурного империализма западных стандартов жизни, культ потребительства, удобства, вещного разнообразия в качестве «нормальных» и «естественных» условий существования порождают новые критерии социального сравнения для стран, не имеющих возможности реализовать их на практике. Средства глобальной коммуникации развиваются быстрее, чем естественно протекающие процессы органического развития этносов и наций с их культурами, эволюцией ценностей, успехами производительности и другими аспектами реального, а не виртуального жизненного пространства. Запад уже оставляет позади концепцию трудового общества вместе с культом «экономического человека»: на первый план выходит «человек потребляющий», и все усилия сосредоточены на его вовлечение в процесс «соблазнения вещами».

Человек «сам становится предприятием по получению удовольствия и удовлетворения ... У отдельного человека умножаются контакты и связи, а общество предпринимает систематическую эксплуатацию всех возможностей удовольствия». Наслаждение – императив новой

культуры [43, с. 176]. «Все надо попробовать, испытать: не только кухню всех народов, но и культуру, науку, религию, сексуальность. Потребительский человек боится “пропустить” какой-либо неиспытанный вид удовольствия», так что «работа, досуг, природа, культура, все до этого нераздельные и несводимые виды деятельности, которые придавали сложность и беспокойство нашей жизни, свелись к бесконечному *шопингу*» [43, с. 177]. Субстанция реальной жизни утрачивает значение и отменяется.

Трудно, однако, согласиться с процитированным здесь автором, антропологом Н. Козловой, в том, что культ потребительства означает серьезную эволюцию, переход от «человека экономического» к «пост-экономическому», потребляющему. Ведь последнее – лишь позднейшая фаза развития «экономического человека», имеющего основания уже не в примитивном утилитаризме, а в гедонизме. Человек потребляющий как массовое явление – обязательное условие воспроизводства экономики западного мира, мирового «Севера» (составляющего сегодня основу мировой экономики). Вне глобального механизма производства и воспроизводства все новых и новых потребностей она попросту станет ненужной в ее нынешних масштабах.

Более значимым здесь оказывается мировоззренческий аспект, а именно принципиальная невозможность для современной западной цивилизации выйти за границы системы ценностей «экономического человека», которая положена как ее *внутренний предел*. В какие бы по видимости «внематериальные» сферы ни простиралось потребление, оно не в состоянии преодолеть сам принцип *обладания* как единственно возможный в рамках этой культуры способ присвоения богатства (будь то материального или духовного). В акте подобного потребления здесь не происходит подлинного присвоения, ибо условием последнего является *отдача*, и заменить ее отдачей денежных знаков не представляется возможным. Внешнее овладение предметом в логике обладания не есть еще его присвоение. Поэтому подлинное богатство остается недоступным для человека-потребителя независимо от размеров его кошелька. И последуют ли другие народы и цивилизации за Западом по этому пути – большой вопрос. Жертва духа во имя вещного богатства – это символ уникальности Запада, его историческая судьба.

Итак, российская культура тяготеет скорее к хозяйственному, нежели к экономическому действию. До сих пор она демонстрировала невосприимчивость к этосу «экономического человека» в сколько-нибудь значительных масштабах. В чем заключаются такого рода предпочтения и неpreferенция? И к каким практическим следствиям приводит неприятие россиянами ценностей «экономизма»?

Глава 3. МЕЖДУ ПРИЗВАНИЕМ И ПРОФЕССИЕЙ

Принцип идеала и принцип реальности, или о двух типах рациональности

Итак, ориентация на полезность составляет главную отличительную черту хозяйственных отношений, а рассмотрение любого объекта, процесса или отношения в качестве *средства* удовлетворения потребности является отличительным признаком хозяйственного действия. Признавая это неоспоримое обстоятельство, социологическая наука в противовес классической традиции экономической науки, основанной на аксиоматике *интереса*, выдвигает приоритет *ценности* как регулятора более высокого порядка по сравнению с интересом в структуре мотивации поведения. Означает ли это, что индивид всякий раз уступает требованиям и соображениям ценностного порядка в ущерб возможностям извлечения пользы, получения законной выгоды? Разумеется, дело не обстоит таким образом, иначе хозяйственное действие и основанная на нем хозяйственная жизнь были бы попросту невозможны.

Ценности устанавливаются нормативно и поддерживаются всей системой социальных институтов и культурой в качестве внешних ограничений социального действия. Вследствие этого интересы реализуются в рамках и на базе принятой в том или ином обществе ценностной системы. И в упорядоченной (более или менее стабильной) социально-культурной системе проблема соотношения ценности и полезности в качестве коллизии массового поведения, как правило, не возникает.

Однако в современной России ситуация складывается иначе. Ключ к объяснению поведения человека в переломные эпохи следует искать не в простой переориентации интересов, но в ломке или глубокой трансформации ценностно-нормативных комплексов, «ценностных приверженностей». Если учитывать высокий уровень генерализации ценностей, их интегрированность, то становится ясно, что коренные изменения в поведении человека опосредованы преобразованием всей ценностно-нормативной системы, а не являются простой функцией от изменения условий. Игнорирование этой важнейшей закономерности поведения в периоды ценностных кризисов является типичной ошибкой наших реформаторов. Перестройка системы ценностей как предпосылка переориентации интересов и основанного на ней дей-

ствия – процесс, выходящий за рамки экономики и неподвластный мерам экономической политики.

Ценности так или иначе очерчивают поле действия экономических интересов, задают его границы, определяют специфическую конфигурацию мотивов поведения. В какой мере универсальные оппозиции любой деятельности, такие как сущее и должное, идеал и реальность, ценность и польза, позволяют выявить социальную обусловленность экономического поведения?

Любая хозяйственная система не может черпать цели своей деятельности из самой себя, – напротив, они задаются тем социальным целым, к которому она принадлежит, принятой в нем ценностной системой, получающей специфическое преломление в рамках хозяйственного поведения. Ценностные системы в большинстве случаев носят национально-культурный либо более широкий, наднационально-культурный характер (в качестве основных культурологи выделяют мир западного христианства, мир ислама, мир буддизма, мир конфуцианства; цивилизационно-культурная принадлежность России, заметим, пока под вопросом). В основе ценностных систем лежат фундаментальные ценности мировых религий, которые могут со временем приобретать секуляризованную форму.

Система ценностей и базирующийся на ней комплекс норм, стандартов и образцов поведения выступают интегративной основой деятельности социума и действия индивида. Высшим выражением ценностных смыслов на индивидуальном уровне оказывается смысл жизни, воплощающийся в жизненной стратегии личности, или модусе бытия, а на уровне группы и социума – общественный идеал (идеология в широком смысле слова). Мы не будем углубляться в смысложизненную проблематику, поскольку она составляет прерогативу философского, религиозно-этического, но едва ли социологического познания.

Уяснение регулятивной роли ценностей в экономическом поведении тем более актуально, что в целом ряде публикаций, основанных на результатах социологических исследований [27; 51; 70; 82], содержится вывод о преобладании в экономическом поведении россиян мотивации преимущественно ценностно-рационального характера. Это относится даже к корпусу российских предпринимателей и руководителей.

Вместе с тем сам феномен ценностной рациональности полагается чем-то самоочевидным, не вызывающим особых трудностей его идентификации в практике социологических исследований и не нуждаю-

щимся поэтому в специальном исследовании. Здесь, на наш взгляд, упускаются из вида как обусловленность этого идеально-типического понятия целями веберовской социологической теории, всем контекстом его творчества, так и его неоднозначность, допускающая различные трактовки и интерпретации. Поэтому мы считаем необходимым обращение к анализу оснований и логики ценностно-рационального действия – в особенности логики его развертывания в историческом процессе, опираясь, в первую очередь, на наследие М. Вебера.

Проблема ценности занимает одно из центральных мест в рамках немецкой классической и постклассической социологии. Идущее от неокантианства постулирование противопоставления, разъединенности мира действительности, вещей и мира ценностей, идеальных сущностей составляет исходную позицию не только для Вебера, но также для Г. Зиммеля и М. Шелера. Согласно позиции последнего, ценности абсолютно независимы как от субъекта, так и от предмета-носителя. «Царство ценностей, неизменных и абсолютных в своем бытии, вечно и надвременно» [119, с. 381, 384]. Зиммель отстаивает «совершенно независимый, автономный порядок» ценностей, противостоящих бытию. Как метафизическая категория ценность стоит по ту сторону дуализма субъекта и объекта [130, S. 25, 29]. Вебер, следуя кантовской традиции, констатирует «полное несовпадение сферы ценностей и эмпирической сферы» и разводит сферы знания (науки) и веры. Именно к последней и принадлежит феномен ценностей, природа которых, строго говоря, недоступна научному познанию: наука неспособна доказать значимость одних ценностей по сравнению с другими [18, с. 351, 573, 582]. Точнее, Вебер считал исследование природы ценностей прерогативой метафизического (не социально-научного) познания.

Не вдаваясь в существенные различия между концепциями ценности, развиваемыми тремя немецкими социологами, отметим в качестве общего момента неприятие ими редукционистской трактовки ценностей, выводящей их в конечном счете из потребностей, интересов, мотиваций субъекта. Между тем подобного рода редукция достаточно широко распространена в социологической науке постклассического периода, активно функционируя в качестве инструмента не только теоретического анализа, но и эмпирических исследований (проходя соответствующие процедуры операционализации, на выходе которых они обнаруживают себя уже как «терминальные» и «инструментальные» ценности, «ценностные ориентации» и т.п.).

И эта познавательная дилемма – являются ли ценности особыми самостоятельными сущностями, либо это свойства, предикаты сущностей – оказывается не единственной. Как показывает в своей обобщающей статье Д.А. Леонтьев, с понятием ценности связан еще целый ряд познавательных альтернатив: объекты имеют ценность или объекты являются ценностью? Имеют ли ценности индивидуальную или наиндивидуальную природу? Ценности абсолютны или относительны? Они осознаны или нерефлектированы в сознании личности? Наконец, последнее: ценности – описание нормы и стандарта или же цели и смысла? [54].

Таким образом, вопрос о природе и статусе ценностей остается остро дискуссионным, причем линии водораздела проходят не только между различными научными дисциплинами (философией, социологией, психологией), но и внутри них. Вместе с тем, в отличие от Канта, социологи отнюдь не склонны признавать, что поведение человека диктуется трансцендентными нормами – свободной волей, бессмертной душой, Богом – возможно, просто потому, что данные понятия вообще не являются инструментами социологического познания. Возможно также, что неприятие онтологизации и абсолютизации наиндивидуальных ценностей можно рассматривать и как свидетельство весьма ограниченных познавательных возможностей социологического знания, и как «родимое пятно» его позитивистского происхождения.

Выяснению роли ценностей в движении социума посвящены две важнейшие работы М. Вебера – «“Объективность” социально-научного и социально-политического познания» и «Смысл “свободы от оценки” в социологической и экономической науке». Здесь выдвигается несколько принципиальных положений. Во-первых, любое действие имеет конечным основанием выбор той или иной ценности, занятие той или иной ценностной позиции, причем жизнь ценностей, или «высших идеалов», существует лишь через их взаимную борьбу: «*Всякое действие... сводится в итоге к решению занять определенную ценностную позицию, а тем самым, как правило, противостоять другим ценностям*» [18, с. 348–349]. И это так, потому что «ценности определяют наше поведение, придают смысл и значение нашей жизни» [18, с. 350]. Во-вторых, « в целом люди в значительной степени склонны внутренне приспособливаться к успеху или к тому, что обещает успех, и не только в своих средствах и в той мере, в какой они пытаются реализовать свои основные идеалы ... но и отказываясь от самих этих идеалов», так что

«ценностям успеха» противостоят «ценности внутренней убежденности» [18, с. 572]. Говоря современным языком, людям свойственно отдавать предпочтение инструментальным ценностям перед терминальными в силу более выраженного адаптивного потенциала «ценностей успеха».

Итак, бытие ценностей в социальной жизни исполнено внутреннего драматизма: индивид постоянно стоит не только перед необходимостью предпочтения одних ценностей другим и связанного с этим предпочтением отказа, отрицания непродуманной ценности, но и перед альтернативой выбора между так называемыми «высшими» ценностями и ценностями успеха, приспособления к наличным социальным условиям. Сама ценностная рациональность (следование осознанно предпочитаемым ценностям независимо от возможных последствий) также внутренне противоречива, ибо для человека «усиление субъективной рациональности и объективной технической “правильности” действий как таковых, выходящих за известный предел... может стать угрозой важным (например, в этической или религиозной сфере) ценностям» [18, с. 589]. В этом различении объективной и субъективной рациональности ценностно ориентированного действия коренится развитое затем в «Хозяйстве и обществе» разграничение формальной и материальной рациональности, чрезвычайно важное для оценки критериев социальной рациональности.

В первой главе «Хозяйства и общества» (параграф 2 «Основания определения социального действия») Вебер дает краткую, но чрезвычайно емкую и содержательную характеристику двух типов социального действия – ориентированного целе- и ценностно-рационально. Если целерациональное действие может быть определено через ожидания поведения объектов внешнего мира и других людей и использование этих ожиданий в качестве «условий» или «средств» для рационально, т.е. обдуманно, преследуемой собственной цели, то ценностно-рациональное действие характеризуется прежде всего осознанной верой в самоценность определенного поведения независимо от результата. «...Целерационально действует тот, кто ориентирует свое действие на цели, средства и последствия и при этом рационально взвешивает не только средства по отношению к целям, но и цель по отношению к последствиям, а также возможные различные цели относительно друг друга», тогда как «чисто ценностно-рационально действует тот, кто без оглядки на вполне предвидимые последствия следует своей убежденно-

сти в том, что долг, достоинство, красота, религиозное предписание, благочестие или значимость отдельного “предмета” какого-либо рода представляются ему ведущими» [131, S. 12–13].

Может сложиться впечатление, что ценностно-рациональное действие оказывается более адекватным в нравственном плане, так как оно нерасчетливо, бескорыстно, не направлено на использование поведения других людей для достижения своих целей, свободно от прагматических соображений. Однако для Вебера дело отнюдь не обстоит таким образом. Напротив, целерациональное поведение этически является более ответственным, так как оно способно учитывать возможные последствия действия и корректировать в соответствии с ними свои действия. В силу этого оно более предсказуемо в сравнении с ценностно-рациональным действием, принципиально не желающим принимать во внимание возможные последствия. В качестве источника непредсказуемости рациональность ценностного типа может быть квалифицирована в определенных обстоятельствах как этически безответственная. С этой точки зрения «этика ответственности» для Вебера выше «этики убеждения».

Развертывание в реальном историческом процессе массового социального действия на основе преобладания ценностной либо целевой рациональности закономерно приводит не только к различным следствиям, но и к господству во многом противоположных тенденций. Традиционно доминирующая в России приверженность ценностной рациональности обуславливает (в сочетании с выраженной инновационностью) постоянно воспроизводящееся нарастание непредсказуемости и низкий уровень упорядоченности и стабильности социальной системы («земля наша обильна и богата, но порядка в ней нет»): общество движется от одной непредсказуемости к другой через периоды стагнации либо упадка. Последствия такого типа социального развития многообразны. С одной стороны, это неразвитость цивилизационного начала (в узком смысле слова), отсутствие устойчивых структур гражданского общества, угроза постоянного сползания к хаосу и печально знаменитой «смуте». С другой стороны, хаос и беспорядок выступают как творческий источник порождения новых смыслов, поэтому постоянно воспроизводятся условия для расширения «вселенной смыслов», для обогащения и расширения поля культуры.

Целерациональное действие, устойчиво воспроизводясь в качестве доминирующего, приводит к последствиям, стимулирующим противо-

положительную логику развития. Вместе с ростом упорядоченности, организованности, стабильности и предсказуемости развития общества осуществляется, с одной стороны, небывалый прогресс цивилизационного начала (науки, техники, производства, потребительских благ), а с другой – в качестве платы за отказ от приоритетности терминальных ценностей в пользу инструментальных – происходит сужение, ссыхание, свертывание процессов порождения новых смыслов, творчества в собственном смысле слова (своего рода инволюция культуры). Как было показано выше, постоянная односторонняя ориентация на *средства* достижения целей рано или поздно приводит к их превращению в самоцель. (Отметим, что Восток развивается в иной логике, на основе господства действия традиционного типа, смысл которого – сохранение, удержание и воспроизводство однажды заданных ценностей и образцов.)

Доминирующий тип действия, составляющий основу того или иного типа культуры, – это ее «априори», это «судьба культуры» (именно в таких терминах Вебер считал возможным охарактеризовать неизбежность нарастания рациональности в западном обществе). Убежденность наших реформаторов в возможности трансформации сложившихся ценностных систем в самой их глубокой основе в «нужном» направлении покоится на уже упоминавшейся вере в «надстроечный» характер ценностной сферы, в ее зависимость «в конечном счете» от преобразований социально-экономического порядка. Как полагает экономист В. Соколов, сторонники цивилизационного подхода преувеличивают устойчивость различных типов культур, «культуры... без достаточных оснований рассматриваются как нечто более долговечное, чем социально-экономический строй» [96, с. 9]. Согласно данной позиции, культура максимально глубоко меняется в зависимости от изменения как раз социально-экономического строя. Это типичное для экономизма непонимание того обстоятельства, что, однажды сложившись, система ценностей той или иной цивилизации, народа приобретает колоссальную устойчивость и подчиняется в своем развитии собственной неустрашимой логике – ничуть не менее неустрашимой и объективной, чем логика развития экономических, социальных или политических структур, движение технических систем или демографических общностей. Возможно, именно эта неподатливость и предопределила напряженность того выбора между ценностными основаниями рыночной экономики и традиционного хозяйствования, который – осознанно или бессознательно – совершается сейчас большинством россиян.

Обратимся теперь к анализу другой стороны ценностно-рационального действия – характерного для него способа рациональности. М. Вебер отмечал, что с позиций целерациональности ценностно-рациональное поведение – и тем в большей степени, чем сильнее оно ориентировано на конечные, абсолютные ценности – всегда выступает как иррациональное, в высшей степени нерациональное и неразумное, поскольку оно вообще не ориентировано на достижение осмысленной цели. Нерациональность всегда отождествляется в этом аспекте с нецелесообразностью, непрагматичностью, неинструментальностью, в конечном счете – с неэффективностью действия. Вместе с тем ценностно-рациональное действие является рациональным в качестве осмысленного, осознанного, рефлексированного [131, S. 13]. В связи с этим он выделял промежуточную форму рациональности: ценностной в своих целях, но целевой в применяемых средствах. Стало быть, когда привычно, вскользь упоминают об «иррациональности» хозяйственного поведения россиян, следует всякий раз различать, к чему именно относится иррациональность как характеристика поведения: к нерациональности самих целей (в смысле их недостижимости) или к неадекватности применяемых для достижения вполне реальных целей средств. Целерациональное действие, в свою очередь, также не может рассматриваться как абсолютно нейтральное в ценностном отношении, ибо оно по большей части ориентировано на инструментальные ценности (стремление к выгоде, власти, комфорту, гедонистические ориентации и т.п.), которые Вебер всецело относил к области средств.

Экономическое действие по своей природе сугубо инструментально, так как ориентировано на полезность объектов. Широко распространенный в обществе со зрелой рыночной экономикой феномен так называемого поведенческого трансфера, т. е. перенесения свойственных лишь определенному виду социального поведения принципов на другие сферы социальной жизни, разрушает иерархию социальных ценностей и создает весьма драматичные отношения между экономической целерациональностью, с одной стороны, и ценностями внеэкономического (более высокого) порядка – с другой.

Тревогу по поводу слишком очевидного доминирования денежных, рыночных ценностей в сферах, весьма далеких от экономики, проявляют не только гуманитарии, но и столпы мира бизнеса. Характерны в этом отношении высказывания широко известного в нашей стране миллиардера Дж. Сороса. «Одним из крупнейших недостатков системы

мирового капитализма» он считает тот факт, что «она позволила рыночному механизму и мотиву получения прибыли проникнуть во все сферы деятельности, даже туда, где им нет по существу места». В итоге вместо отстаивания подлинных ценностей проповедуются идеология рыночного фундаментализма: «Господствующие позиции ставят успех, измеряемый деньгами, выше таких подлинных ценностей, как честность. Превращение корысти и эгоизма в моральный принцип коррумпировало политику. Рыночный фундаментализм постоянно пытается увеличить свое влияние на моральные ценности, семейные отношения, эстетические и интеллектуальные достижения... Вторжение рыночной идеологии в области, столь далекие от коммерции и экономики, разрушают и деморализуют общество. Но рыночный фундаментализм стал настолько мощным и влиятельным, что любые политические силы, осмеливающиеся противостоять ему, клеймятся как сентиментальные, нелогичные и наивные» [102, с. XX, XXII–XXIII]. Отметим, что по своим экономическим воззрениям Сорос является оппонентом экономизма и вообще «мейнстрима» как чрезмерно упрощающего картину современного капитализма и недооценивающего сложность (рефлексивность) человеческого поведения в сфере экономики.

Определенную озабоченность проблемой деморализации общества в результате экспансии рыночных ценностей проявляют и этически ориентированные представители бизнеса [69]. Широко распространены представления о несовместимости морали и экономики, так как в их основе лежат принципиально различные по своей природе ценности. Философ У. Хэтчер вообще квалифицирует принцип конкуренции в погоне за прибылью как «все тот же закон джунглей, слегка прикрытый тонким слоем “цивилизации”, в соответствии с которым мы воздаем словесную дань духовным ценностям и редко ориентируемся на них в своих поступках» [116, с. 3]. Возможность решения этой дилеммы он усматривает в гармонизации отношений бизнеса и морали на основе религиозного учения.

В сфере экономики ценностно-ориентированное поведение чаще всего оказывается нерациональным и даже иррациональным, поскольку направлено на терминальные (т. е. внеэкономические) ценности. Поэтому М. Вебер вполне закономерно относил к числу экономически релевантных лишь целерациональное и традиционное действия [131, S. 35–36]. Традиционное действие «дремлет внутри» любого целера-

ционального хозяйственного действия и практически неустранимо для последнего.

Существенно также различие Вебером *формальной* и *материальной* (субстантивной, содержательной) *рациональности*. Если первую характеризует мера технически возможного учета (исчисления), то вторая всегда оценивается с точки зрения ценностных постулатов тех или иных социальных общностей и групп, заинтересованных в обеспечении соответствующими материальными благами. Материальная рациональность не удовлетворяется только фактом исчисляемой целерациональности, но «выставляет также этические, политические, утилитарные, сословные, эгалитарные или какие-либо другие *требования* и на этом основании определяет результаты хозяйствования *ценностно-рационально* или *материально целерационально*» [131, S. 44–45]. Кроме критики *результатов*, с этих позиций возможна также и критика *средств*.

Отсюда следует, что содержательная (социальная) рациональность задает и критерии оценки того или иного действия в качестве рационального, иррационального или недостаточно рационального. То, что рационально в рамках одной культуры, может оказываться в высшей степени нерациональным в другой. Исходя из этого, можно констатировать, что *абсолютных* (т. е. безотносительных к постулатам социальной рациональности) *критериев рациональности / иррациональности* не существует: они всегда определены конкретно-исторически. Квалификация посторонним наблюдателем какого-либо действия как нерационального может означать пример оценочного суждения, приложения масштаба и мерки одной культуры к оценке явлений другой, и не более того. С позиций синергетики, к примеру, по видимости «нерациональное» поведение объекта означает, что он хочет сохранить свою идентичность [16, с. 142].

Оценки нынешнего экономического поведения россиян как «нерационального» и даже «иррационального» неявно предполагают в качестве критерия рациональность именно рыночного типа, хотя авторы подобных утверждений не всегда явно формулируют эти допущения. Например, в брошке озаглавленной статье «За пределами рационального: неучтенные факторы российской экономической реформы» идеологам либеральных реформ в экономике ставится в упрек игнорирование институциональных и культурно-исторических особенностей российского общества [67, с. 134–142]. Однако в таких указываемых авторами

статьи особенностях, как бюрократизм, патернализм, тяга к авторитарности и иерархичности, нет ничего иррационального.

Вообще говоря, противопоставлять друг другу два типа рациональности можно, лишь учитывая их родство, отсутствие между ними непроходимых граней не только в самой реальности, но и на уровне идеально-типических характеристик. Они различаются *внутри* рациональной ориентации действия, которая противопоставляет их таким типам действия, как аффективное и традиционное. Что касается веберовского понимания рациональности, то оно до сих пор остается предметом острых дискуссий. Приведем здесь лишь несколько суждений на этот счет.

Раймон Будон полагает, что веберовское понятие рациональности с трудом поддается определению, поскольку Вебер употребляет его и в индивидуалистическом, и в холистическом смысле [11, с. 5–10]. Согласно интерпретации Мартина Элброу, у М. Вебера «рациональное всегда коренится в иррациональном: знание основано на интуиции, ценности формируются на основе потребностей, намерения являются результатом неосознаваемых убеждений и т.п.» [125, с. 42]. Автор приходит к весьма спорному выводу о том, что Вебер считает иррациональные силы и побуждения основой всех человеческих действий.

Питер Бергер актуализирует социологический аспект проблемы, оспаривая утверждение Вебера о том, что именно присущий Западу тип рациональности представляет собой наилучшую основу для развития «капиталистического духа», поскольку в ряде стран Юго-Восточной Азии подобной основой выступила религия конфуцианства [8, с. 36–37, 206–214]. Действительно, как показывает опыт стран и народов с сильной самобытной культурой (таких как Индия, Япония, Китай), они скорее ассимилируют последствия культурных вторжений, приспособляя их к логике собственного развития и существенно корректируя их, нежели подчиняются им. Смысл коллизии заключается в том, что для успешного овладения процессами экономической эффективности и производительности совсем не обязательно отказываться от собственной культуры – напротив, здесь открываются возможности для актуализации селективной и инновационной функций культуры. Попытка форсировать процесс «экономизации» сознания и поведения россиян путем «выхода экономической деятельности на ведущие, системообразующие позиции по сравнению с другими сферами жизнедеятельности» [51, с. 100–102] означает, что средство (экономическое развитие) долж-

но задавать иерархию конечных ценностей уже сложившейся социокультурной системе. Более вероятным представляется осмысление новых ценностей («рыночного» порядка) в качестве средств по отношению к ценностному ядру культуры и только на этой основе – включение их в ценностную систему. Менее вероятно «взламывание» ядра российской культуры как условие ее вхождения в техноэкономическую цивилизацию.

Характерное для российской культуры неприятие доминирования экономических ценностей, определенный разрыв между целерациональным (инструментальным) и ценностно-рациональным аспектами поведения составляет особенность, которая проявляется и в более частных сферах, нежели область хозяйственной деятельности. Одной из них выступает сфера профессиональной деятельности. Здесь также наблюдается дисгармонизация инструментального и терминального аспектов деятельности.

Исследованию этой проблемы следует предпослать анализ самого исходного понятия «профессия», которое остается весьма проблематичным, а также природы профессиональных феноменов.

Понятие профессии

На сегодняшний день существует еще масса нерешенных вопросов, касающихся понимания самой сути профессии. Как отмечают британские социологи Дж. Томпсон и Дж. Пристли, «профессии всегда ставили проблемы перед социологами. Каков их настоящий характер? Как они отличаются друг от друга и от других видов деятельности? Какова их роль в классовой и общественной структуре?» [111, с. 328]. Наиболее слабое место большинства социологических определений профессии они усматривают в том, что социологи принимают свои определения «без должной критичности». Отечественная исследовательница О.В. Крыштановская, в свою очередь, указывает на неопределенность и изменчивость границ семантического поля этого понятия, на путаницу в понятиях «занятие», «профессия», «специальность» [50, с. 15].

Такая путаница действительно происходит. Классификатор профессий, выпущенный Национальным статистическим институтом Аргентины по итогам общенациональной переписи населения 1991 г. и в полном соответствии с рекомендациями МОТ (Международная организация труда – специализированный институт при ООН), породил ряд

курьезов и несообразностей. Переписчики со слов самих жителей зафиксировали и включили в классификатор следующие профессии: «помощник специалиста по уходу за орудиями труда в сфере обслуживания», «перевязыватель колбасок», «травести», «дама для поддержания компании», «гибщик труб», «полировщик гробов», «продавец птиц на воскресных ярмарках», «расклейщик политических плакатов» и т.п. Здесь речь идет о случайных, временных занятиях, не составляющих предмета какой-либо профессии [79]. Вполне солидное региональное издание регулярно публикует «рейтинги профессий», где фигурируют, к примеру, «зам. директора», «специалист по взаимозачетам», «начальник отдела, цеха», «зав. складом»... В этих случаях профессия смешивается то с должностью, то с квалификацией, то с узкой специализацией внутри специальности [112].

«Профессия» как понятие социологической науки развивалось исторически, отражая изменения самих профессиональных феноменов и конкуренцию различных, подчас радикально расходящихся исследовательских ориентаций в трактовке сути профессии. У классиков социологии (К. Маркс, Г. Спенсер, Э. Дюркгейм) превалировало восприятие профессии сквозь призму категорий разделения труда и шире – дифференциации социальной деятельности. При этом задачи исследования профессий неизбежно подчинялись логике общей социологической концепции того или иного автора – будь то обоснование принципов экономического детерминизма и выявление законов движения капиталистического производства (К. Маркс), доказательство универсальности «основного закона эволюции» (Г. Спенсер) или поиск оснований социальной интеграции и усиления социальной сплоченности (Э. Дюркгейм). Более масштабную, всестороннюю и теоретически фундированную концепцию профессионального комплекса мы находим у Вебера, которого интересовали самые разнообразные аспекты социально-исторического развития профессий: экономические функции профессий и типы профессионального разделения (профессиональной структуры), связь профессии с жизненным призванием личности и глубоко затрагивавший его лично процесс вырождения «свободных интеллектуалов» в узких «специалистов» и «экспертов».

Хотя многое в изысканиях классиков остается спорным, а часть их суждений утратила актуальность или даже обнаружила свою ошибочность (например, надежды Дюркгейма на особую, центральную роль профессиональной корпорации в процессе социальной интеграции все

более фрагментирующегося буржуазного общества), их основные методологические принципы и теоретические достижения были восприняты последующими поколениями социологов и уже поэтому представляют несомненный научный интерес. Попытаемся кратко обозначить существо их подходов к анализу профессиональных феноменов, учитывая при этом, что соответствующие концепции К. Маркса и Э. Дюркгейма достаточно широко известны; вкладу Г. Спенсера и М. Вебера в этом отношении уделялось меньше внимания.

Для К. Маркса профессия – не что иное, как таксономическая единица обособления деятельности внутри частного (особенного) разделения общественного производства, в отличие от его общего разделения на роды (земледелие, промышленность, торговля), с одной стороны, и единичного разделения труда внутри мастерской, – с другой. Разделение труда и начинается с обособления разнообразнейших профессий [58, с. 363]. Тем самым был показан объективный критерий разграничения профессии и специальности как особенного и единичного уровней в системе разделения труда. Здесь профессиональное разделение связывается в первую очередь со сферой общественного материального производства, а применительно к современному для Маркса обществу – производству, создающему стоимость. При подобном подходе профессии вне сферы материального производства вытесняются на периферию исследовательского интереса как менее значимые в составе корпуса профессий. Следствия подобной исследовательской установки в методологическом плане нам еще предстоит оценить ниже.

Во многом противоположный марксовому подход демонстрирует Г. Спенсер в «Основаниях социологии», где он формулирует всеобщие законы эволюции в терминах дифференциации и интеграции функций тех или иных социальных институтов. Институт профессий, занятых задачей «возрастания и возвышения жизни», возникает из первичной политико-церковной деятельности. При этом к собственно профессиям британский социолог относит лишь так называемые «свободные профессии»: это врачи и хирурги; танцоры и музыканты; ораторы и поэты, актеры и драматурги; биографы, историки и литераторы; ученые и философы; судьи и законники; учителя; архитекторы; скульпторы; живописцы [105, с. 374–375]. Именно эти профессии рассматриваются Спенсером как наиболее репрезентативные представители профессий вообще. Институт профессии конституируется у Спенсера: выделением в обществе специализированных функций; их закреплением за опреде-

ленными группами общества; системой объединения профессионалов для защиты своих специфических интересов. При этом характерно, что «профессиональные» и «промышленные» институты (т. е. профессии в сфере материального производства) рассматриваются Спенсером как рядоположенные, хотя и тесно связанные друг с другом.

Попытаемся зафиксировать различия в подходах к пониманию существа профессии, представленные теориями К. Маркса и Г. Спенсера. Они касаются:

- *генезиса профессии*; в одном случае это разделение материального труда, в другом – внепроизводственная деятельность (по управлению обществом и выполнению духовных функций). Итак, возникают ли профессии первоначально в лоне материального производства или вне его?

- *критериев* отнесения того или иного вида специализированной деятельности к собственно профессиональной: участие ли это в процессе созидания материального богатства или, напротив, в процессах духовного производства? (Интересное развитие данная тема получает также у Г. Зиммеля [33]);

- *основного функционального назначения* профессии: удовлетворение *общественных* или, в первую очередь, *производственных* потребностей?

Как будет видно дальше, эта теоретическая дилемма отнюдь не является случайным следствием различной парадигмальной принадлежности марксизма и спенсерианства; напротив, она отражает реально существующую двойственность феномена профессии, которая проявляется в генезисе, развитии и в функционировании этого социального явления.

Линия Г. Спенсера на исследование профессий в связи с общим законом дифференциации деятельности нашла определенное продолжение в развитой Э. Дюркгеймом теории разделения труда. Дифференциация профессий и разнообразие деятельности в промышленности рассматриваются им как выражение общественной дифференциации. Вместе с тем изоляция каждого в своей специальной деятельности ведет к дезинтеграции общества, чрезмерная специализация создает угрозу общественной связи [28, с. 332–333]. И именно профессиональная группа должна стать, по мысли французского социолога, одним из базовых общественных институтов, интегрирующих расколотое общество. В качестве образца он указывает на профессиональные группы ад-

вокатов и судей, солдат и преподавателей, врачей и священников, обладающих собственной профессиональной этикой [28, с. 6]. Напротив, «экономические профессии», к которым Дюркгейм относил профессиональные группы в промышленности [28, с. 11, 32] – предпринимателей и наемных работников, демонстрируют постоянные конфликты и торжество «индивидуального эгоизма». Поскольку «экономические профессии поглощают теперь большую часть коллективных сил», профессиональная группа должна стать таже и частью политической структуры.

Хотя Э. Дюркгейм нигде специально не уточняет само понятие профессии, он настолько часто употребляет в качестве синонимичного ему другое близкое понятие – «профессиональная группа», что можно, по-видимому, констатировать фактическое отождествление им этих двух понятий. Подобная трактовка сущности профессии существует и поныне [47, с. 23–24].

При всей несхожести между собой взглядов трех классиков социологии на сущность профессии (профессия как вид деятельности; профессия как институт; профессия как профессиональная группа), отправной точкой анализа выступает у всех троих понятие социальной структуры в широком смысле (т.е. дифференциации социальной деятельности). С альтернативной исследовательской программой выступил М. Вебер. В рамках его теории понятие профессии соотносится не столько с экономической и социальной структурой общества (хотя эта проблема получила у него систематическую разработку), сколько с поведением индивида, его жизненным миром и системой его ценностей. Интегрирующее смысложизненное содержание понятие «призвание» для Вебера не случайно сопрягается с понятием «профессия» (по-немецки оба понятия обозначаются, как известно, одним термином – «Beruf»). Проблема профессионального призвания красной нитью проходит через целый ряд его работ.

Наиболее систематическое представление о профессии мы находим в «Хозяйстве и обществе». Профессия, по Веберу, – такая спецификация, специализация и комбинация функций индивида, которая составляет для него основу постоянной возможности обеспеченности или заработка [131, S. 80]. Выделяется три вида профессионального разделения: несвободное либо свободное (автономное либо гетерономное); основанное на спецификации либо специализации функций; наконец, автокефальная либо гетерономная реализация профессиональных

функций (более подробно об этих видах профессионального разделения у Вебера см.: [48, с. 151–156]).

М. Вебер, как и К. Маркс, отмечает примат экономических целей над интересами собственно профессионального развития в рыночном хозяйстве. Согласно разъяснениям В. Зомбарта, в дорыночную эпоху образование специальных профессий по призванию осуществляется путем органического развития, т. е. в связи и под исключительным воздействием личного умения производителя [35, с. 149]. Здесь разделение труда по способностям еще не подчиняется вынужденному, экономически и технологически навязанному разделению труда. «Органическое» профессиональное разделение труда (по призванию и на основе личных способностей и умений работников) противостоит в капиталистической рыночной экономике социально-экономическому разделению труда. Этот социальный процесс и лежит в основе противопоставления и разделения «высших» и «низших» профессий, которое прослеживается при сопоставлении теорий К. Маркса и Г. Спенсера.

Профессиональная структура того или иного сообщества, согласно Веберу, различается в зависимости от степени развития типичных профессий вообще, уровня профессиональной спецификации и специализации хозяйствования и уровня и способа профессиональной стабильности либо профессиональной подвижности. Объектом самостоятельных и стабильных профессий становятся при этом лишь функции, которые требуют хотя бы минимального уровня обучения и для которых существуют постоянные возможности заработка.

Отметим несомненные достоинства веберовского подхода к пониманию существа профессии и типологии профессий.

Во-первых, это *предельно широкий подход* к установлению границ профессии. Практически в состав профессий включается любое занятие, дающее заработок, а такие признаки, как постоянство занятия, необходимость обучения, уровень квалификации, характер применяемых в профессии способностей, не являются для Вебера обязательными признаками профессии (скорее, это атрибут лишь «стабильных» профессий). Подобный подход резко контрастирует с современным пониманием профессии, настаивающим на обязательности ее «общественного признания».

Во-вторых, феномен профессии конституируется для Вебера (как и для Маркса) на *пересечении социального и технического разделения труда*, причем первое относится к автономности/гетерономности осу-

ществления трудовых функций, а также их автокефальности / гетерокефальности, тогда как второе характеризуется спецификацией, специализацией либо комбинацией функций.

В-третьих, предложенная Вебером типология профессий *является многомерной* (произведенной по нескольким различным основаниям), *масштабной и исторически всеохватывающей*: сюда включаются виды профессиональных занятий и в домашнем хозяйстве, и в коммунальном хозяйстве средневековых городов, и в кастовом строе, и внутри религиозной общины, и в феодальной, и в бюджетной, и в рыночной экономике; здесь нет дискриминации какой-либо исторически существовавшей группы профессий.

В-четвертых, Вебер соотносит профессиональную занятость прежде всего с *потребностями индивида* в обеспечении средств к существованию и только затем – с потребностями общества. В соответствии с принципами методологического индивидуализма типы профессионального членения обусловлены и типами мотивации, доминированием того или иного типа социального действия в структуре профессиональной мотивации. Вместе с тем такое соотнесение имеет смысл не для всех, а лишь для свободно избираемых профессий.

В-пятых, профессиональное разделение находится у Вебера *в тесной связи с развитием хозяйства*, именно экономическая функция и конституирует феномен профессии. Он учитывает по крайней мере тройную детерминацию профессионального разделения экономическими процессами. В первую очередь, каждому историческому типу хозяйства присуща своя профессиональная структура, свой набор профессиональных ролей. Далее, структуры профессиональных занятий сильно различаются в зависимости от отношений собственности (одни виды профессиональной деятельности доступны собственникам, другие – не имеющим собственности). Наконец, Вебер особо подчеркивает то обстоятельство, что рыночное хозяйство подчиняет соображениям экономической эффективности структуру и содержание профессиональной деятельности, в ряде случаев даже деформируя их в соответствии с требованиями рынка. В то же время относительно более старых и традиционных профессий такой закономерности не отмечается – напротив, Вебер констатирует здесь более выраженное воздействие харизматических и даже магических элементов.

В целом подход М. Вебера к характеристике сущности профессий можно назвать функциональным (это способ обеспечения индивида

средствами к существованию благодаря сочетанию и комбинации различных трудовых функций), и указание на несубстанциальный характер профессии имеет, на наш взгляд, принципиальное значение в трактовке этого социального феномена.

Как минимум два наличествующих у классиков теоретических сюжета – о профессиональной стратификации и о воздействии профессии на развитие личности – мы обнаруживаем также в трудах П. Сорокина. Его определение профессии в «Системе социологии» близко к веберовскому и отражает, по-видимому, широко принятые в начале века научные представления о сути профессии: это «обычно длящееся занятие индивида, дающее ему средства к существованию» [101, с. 182]. Источник дохода и социальная функция индивида связаны друг с другом и образуют в совокупности профессию. Влиянию профессиональной деятельности на образ жизни человека посвящены и соответствующие экспериментальные разработки Сорокина [99].

В более позднем труде «Социальная мобильность» Сорокин обращается к проблеме «низших» и «высших» профессий, основываясь на своей теории социальной стратификации; здесь можно наблюдать переключку с идеями Спенсера о генезисе «высших» профессий из первоначальной политико-церковной деятельности [100, с. 356]. Сегодня подобный подход фактически общепринят в западной социологии профессий.

В начале 20-х гг. в условиях безраздельного господства марксистской социологической парадигмы в отечественной науке возобладали качественно иные теоретические позиции в анализе проблем профессионального разделения. Исследования профессиональной классификации и квалификации труда, предпринятые С.Г. Струмилиным, родились прежде всего из практических потребностей тарификации и обоснования систем оплаты труда. Здесь можно наблюдать другой подход к пониманию существенных признаков профессии: «Профессия – совокупность приобретенных школьной или внешкольной выучкой специальных трудовых навыков, совмещаемых обычно в одном лице и объединяемых общим названием, например, слесарь, столяр, скрипач» [107, с. 12]. Родственные профессии объединяются в группы; с другой стороны, некоторые профессии подразделяются на специальности. «Профессия» и «специальность» – исторические понятия, складывавшиеся по мере усложнения и разделения общественного труда, поэтому объемы и степени расчлененности присущих им навыков чрезвычайно

разнообразны. Поскольку всякий труд, даже самый простой и нерасчлененный, предполагает известное накопление навыков, необученные (неквалифицированные) профессии – тоже профессии. В основе профессии лежит, согласно данной трактовке, функциональное содержание труда, освоенное самим субъектом. За основу профессиональной квалификации труда Струмилин предлагал брать «самого производителя со всеми его профессиональными признаками» [107, с. 14].

Развитое Струмилиным понимание профессии как суммы навыков и необходимых для их выполнения способностей нашло затем свое место в отечественной социологии профессий. В русле такого подхода нет и не может быть существенной разницы между «высшими» и «низшими» профессиями, поскольку они полагаются лишь разными ступенями, определяемыми уровнем квалификации труда и необходимым для этого уровня количеством лет обучения. Одним словом, «мамы всякие нужны, мамы всякие важны», всякий труд одинаково почетен. В основе профессии лежит, согласно этому подходу, функциональное содержание труда, освоенное самим субъектом.

Представленный подход можно интерпретировать как описательный, эмпирический, ибо конкретное функциональное содержание труда в рамках той или иной профессии всегда исторически изменчиво, подвижно. Кроме того, основной акцент сделан здесь не на месте и роли профессии в целостной системе социальных связей, а на проблеме пригодности индивида к выполнению тех или иных профессиональных функций, его подготовки к труду. Вследствие этого из базового теоретического концепта общей социологии понятие профессии неизбежно становится прикладным по преимуществу понятием.

В 60–80-е гг. в отечественной социологии оформился определенный круг исследовательских областей (связанных с социологическим изучением профессий), значительная часть которых была ориентирована на решение задач прикладного характера. Получает свое развитие и теоретическая проблематика: исследуются сущность и содержание профессии, социально-профессиональная структура советского общества, предпринимаются попытки разработать классификацию профессий (в первую очередь рабочих), изучаются рефлексивные моменты профессиональной деятельности.

Одним из первых к теоретической проблематике социологии профессий обратился В.Г. Подмарков, выступивший продолжателем многих идей С.Г. Струмилина. Он строго различает трудовую функцию –

объективные условия труда, содержание труда, совокупность объективно заданных операций – и профессию как характеристику подготовленности работника к выполнению трудовых функций, как актуализированную способность к труду. Центральное ядро профессии образует механизм соединения работника с условиями производства и условиями его собственного развития [77, с. 54]. Соответственно этому профессия есть «усвоенный самой личностью способ ее включения в трудовой процесс, аккумуляция качеств, необходимых для выполнения трудовых функций» [77, с. 55]. Сущность профессии предстает, следовательно, в качестве единства двух сторон: «объективной» и «субъективной», причем собственно понятие профессии отражает вторую сторону этого единства. Аналогичного понимания профессии придерживались и другие отечественные социологи (В.Н. Шубкин, В.И. Паниотто, Г.А. Чередниченко и др.)

Наиболее важными элементами профессии В.Г. Подмарков полагал степень совершенства работника в плане готовности к выполнению данного вида труда, а также институциональное признание профессии и создание системы критериев владения ею. Отметим, что при подобном подходе логично выдвигаются в центр всего комплекса социальных и гуманитарных наук, изучающих профессии, психология и профпедагогика. Поэтому неудивительно, что на сегодняшний день психологическая наука не только является у нас наиболее «продвинутой» в деле научного изучения профессий (свидетельство тому – выход учебных пособий по психологии профессий; см.: [32; 40; 41]), но и реально претендует на ключевое место в системе профессиональных дисциплин [55].

Можно констатировать определенное развитие и обогащение понятия профессии, выработанного еще в рамках классического этапа. В современном понимании, не всякая трудовая деятельность, даже специализированная и постоянная, образует основу профессии; наличие квалификации и специальной подготовки полагается обязательным и всеобщим признаком профессии; предполагается возможность свободного выбора профессии для всех членов общества; профессия становится формой реализации жизненного призвания; она понимается как совокупность взаимосвязанных специальных качеств личности. Здесь можно усматривать отражение объективного процесса усложнения труда, новых требований к качеству труда и профессиональному образованию. В свою очередь, «субъективизация» понятия профессии выдвигает на первый план рефлексивное содержание профессиональной деятель-

ности (удовлетворенность профессией, профессиональное самочувствие, профессиональный выбор, профессиональные ценности и т.п.), что актуализирует разработку проблем «микросоциологии профессий». В рамках этого направления исследований можно констатировать определенные достижения отечественной социологии.

В известном исследовании ленинградских авторов дается следующее определение профессии: это «род деятельности, требующий специальных знаний и подготовки в достаточно широкой области материального или духовного производства и накладывающий на представителей этого рода деятельности ответственность за эффективность исполнения обязанностей в системе общественного разделения труда» [103, с. 21–22]. Здесь уточняется и детализируется восходящее еще к Марксу понимание профессии как специализированной деятельности в системе разделения труда. С трактовкой профессии через отнесенность к конкретному виду труда мы встречаемся и в работах О.И. Шкаратана; для него «профессия означает конкретный вид труда, за которым скрыты существенные свойства социально разделенного труда» [81, с. 56]. В более поздней работе этого автора данное определение корректируется в духе «рыночных реформ»: теперь это «особого рода деятельность индивида (имеющая рыночную стоимость), которой этот индивидуум занимается постоянно с целью получения устойчивого дохода» [84, с. 217–218].

В целом, все упомянутые трактовки сущности профессии так или иначе опираются на подходы, выработанные еще классиками: профессия связывается либо с трудовой деятельностью, либо с развитием специальных качеств личности, либо с профессиональной группой.

В отечественной социологии сложилась прочная традиция изучения отдельных профессиональных групп, среди которых основное внимание уделялось в первую очередь рабочим профессиям, а также учителям, инженерам, ученым. Прочим профессиональным группам повезло меньше; почти совершенно были обойдены вниманием социологов профессии сферы услуг, публичные выборные профессии, чиновники и др. Подобная абберация исследовательского интереса обусловлена выраженным технократическим перекосом в системе профессиональной подготовки кадров, а также причинами идеологического порядка (доминировало представление о рабочем классе как о наиболее продвинутой социальной группе, в силу чего трудовая деятельность рабочих выступает своеобразным эталоном профессиональной деятельности во-

обще). Конечно, давление социального заказа нельзя сбрасывать со счетов, однако это же направление задавалось и ориентирами марксистской методологии. Если в качестве исходного принципа объяснения социальных процессов принимается тезис о первичном, базовом характере производственных отношений применительно к любым другим видам социальных связей, то сфера производства, естественно, оказывается средоточием самых главных для общества профессий, а также источником генезиса новых «прогрессивных» профессий, по сравнению с которыми все остальные расцениваются как менее значимые. Кроме того, общепринятое в марксистской социологии положение об отсутствии классовых и производных от них социально-профессиональных противоречий при социализме ограничивало исследовательский горизонт в основном позитивной трактовкой профессий и профессионализма, не позволяя вскрывать расхождения между интересами общества и сплоченных профессиональных корпораций.

В целом, на наш взгляд, можно зафиксировать процессы становления в рамках отечественной социологии 60–80-х гг. социологии профессий как самостоятельной отрасли социологического знания, однако они остались незавершенными (не была создана даже классификация профессий, которая охватывала бы все типы профессиональной занятости, – подобная задача была решена лишь для рабочих профессий).

Подводя итоги данного краткого историко-социологического экскурса, можно следующим образом сформулировать проблему, связанную с поиском сущности профессии. Задача состоит в нахождении необходимых и достаточных признаков этого социального явления, которые обладали бы свойствами общезначимости и универсальности, т. е. были бы одинаково применимы для описания и исследования самых различных профессиональных комплексов и типов профессий: открытых и закрытых, традиционных и новых, исторически существовавших и только возникающих на наших глазах, простых и сложных, «высших» и «низших» и т.п. Однако, продвигаясь по этому пути, мы рискуем обнаружить, что почти все обычно принимаемые характеристики и признаки профессии не выдерживают проверки на универсальность: это относится и к признаку постоянства занятия, и к наличию специального образования (целый ряд простых профессий его не требует), и к общественному признанию профессии, и к возможности свободного выбора профессии, связи профессии с жизненным призванием и т.п.

Представляется более плодотворным не описательное конструирование понятия профессии на основе ряда эмпирически фиксируемых признаков (эта операция должна быть логически заключительной, а не исходной), а определение места профессии в общественном целом на основе ее функционального назначения. Такой способ концептуализации понятия профессии предложен И.М. Моделем и Б.С. Модель. Для них «профессия является социально-технологическим механизмом, который создан обществом для обеспечения своих материальных и духовных потребностей путем локализации его в определенном виде профессиональной деятельности и предназначен для производства определенного вида продукта» [61, с. 10]. Эта дефиниция не свободна от недостатков (наличие логического круга в определении – *профессия* определяется через деятельность *профессиональной* же группы; позволительно усомниться и в том, что в рамках профессии производится «определенный вид продукта»), однако в ней важны два принципиальных момента, которые нуждаются в дальнейшем развитии и конкретизации.

Во-первых, это указание на *технологическую*, т. е. *несубстанциальную* природу профессии. Субстанцию ее составляет труд (или шире – социальная деятельность), тогда как профессия выступает лишь *средством* развития содержания труда в целях удовлетворения потребностей общества и личности. Во-вторых, принципиально важным представляется акцентирование потребностей общества в целом, а не только общественного производства.

Учитывая эти соображения, в качестве исходного можно было бы предложить следующее понимание профессии: это *социальный механизм дифференциации и специализации трудовой деятельности на видовом и внутривидовом уровне* (но не единичном), *функционирующий как средство развития содержания труда*. Указания только на видовой уровень дифференциации труда недостаточно, поскольку границы между профессией и специальностью (подразделением внутри профессии) весьма подвижны и текучи. Строго говоря, ученый, педагог, юрист, медик, военный служащий, предприниматель – это сегодня не отдельные профессии, а классы родственных профессий (профессиональные поля); они выступали в качестве самостоятельных профессий лишь в неразвитом состоянии. В результате прогрессирующей внутрипрофессиональной дифференциации специальности могут преобразовываться в профессии; именно таким путем во многом и возникло все богатство современных профессиональных занятий. В нынешних услови-

ях, к примеру, когда профессия социального работника, новая для нашего общества, находится в начальной стадии институционализации, уже можно с полной уверенностью прогнозировать, что со временем – и при выраженности соответствующих общественных потребностей – она может вырасти в группу родственных профессий, таких как валеолог, суицидолог, социальный терапевт и т.п.

От этого общего и потому «тощего», абстрактного определения профессии можно идти к его конкретным признакам и атрибутивным характеристикам (которые, как мы видели, исторически развиваются), а также к структуре данного, весьма богатого понятия. Присущая понятию профессии дихотомичность, двойственность особенно отчетливо выступает при знакомстве с концепциями западных социологов.

Двойственная природа профессии

Проблема двойственности самого феномена профессии и соответствующего ему понятия получила наиболее развернутое обоснование в западной традиции социологического исследования профессий. При знакомстве с западной литературой мы сталкиваемся прежде всего с тем, что профессиональная принадлежность описывается с помощью двух понятий: *occupation* (на русский переводится и как «занятие», и как «профессия») и *profession* (восходит к так называемым «свободным профессиям»). Однако если в западноевропейских странах «свободная профессия» включает в себя богословие, право, медицину, а позднее воспитание, социальное обеспечение, то в России к представителям «свободных профессий» принято было относить, главным образом, людей искусства – художников, поэтов, музыкантов и т.п. [4, с. 76].

Заметим, что это не единственная проблема, связанная с идентификацией применяемых в западной социологии профессий понятий. Нам пришлось вплотную столкнуться с ней в процессе совместной с немецкими коллегами работы над проектом сравнительного исследования, посвященного проблеме моральной социализации в профессии [3]. Объект исследования по инициативе немецкой стороны был строго ограничен представителями так называемых «простых профессий» – понятие, имеющее в западной социологии весьма строгий и определенный статус и непривычное для нас. В указанном исследовании эти профессии репрезентировали чертежники, парикмахеры, повара, химлаборанты и рабочие-металлисты.

В Оксфордском словаре социологии (1994) «*occupation*» трактуется как «экономическая роль, выделенная из домашней деятельности в результате роста рынков труда» [97, с. 339], а «*profession*» – как «форма организации работы, тип трудовой ориентации», включающий в себя «регулятивный момент с целью обеспечения стандартов выполнения работы; код поведения; управление знанием в сфере мастерства... и, наконец, контроль членов, выбор и обучение новых учеников» [97, с.343]. В Большом толковом социологическом словаре (Collins) под «профессией» понимается «какая-либо профессиональная группа *среднего класса*, характеризующаяся требованиями высокого уровня технических и интеллектуальных знаний, а также опыта, автономией в найме и дисциплине, связью с государственной службой. «Традиционными» профессиями являются право, медицина, богословие и вооруженные силы» [9, с. 105]. Н. Смелзер связывает понятие «профессионал» с понятием «специалист»: «...термин “профессионал” означает, что человек знает и любит свое дело. Все профессионалы ... придерживаются определенных принципов... Многие профессионалы имеют высокий статус, преданы своему делу и чувствуют удовлетворение от работы. Полу-профессионалы... имеют “промежуточный” статус и могут иметь некоторый дискомфорт на работе» [94, с. 511]. Здесь профессия идентифицируется с достигаемым статусом, реально доступным далеко не для всех, а в самой характеристике профессионала преобладают рефлексивные черты.

Понятие «*profession*» генетически восходит в западном обществе к «традиционным сферам деятельности, таким как медицина и право, которые пользовались уважением и давали значительную власть и влияние... Считалось, что присущая их представителям подготовка дает им недоступные другим независимость суждений и мастерство» [111, с.55]. Именно эти «традиционные», «престижные», «самые древние профессии способны создать клан и контролировать присоединение к профессии, обучение и надзор за своими представителями, поддержание статуса профессии и разбирательство жалоб против отдельных членов, получение наиболее привилегированного положения» [111, с. 55–56].

«Профессионалы» занимают в данном случае особое положение в мире профессий, это своего рода олицетворение профессии, «ядро» всего профессионального комплекса, наиболее репрезентированный образ профессии вообще. Т. Парсонс прямо формулирует именно подобное видение профессии: «Профессия в самом чистом виде – это академиче-

ская профессия, профессия поиска и передачи знаний», которая окружена кольцом профессий, посвященных приложению знаний к задачам общественного порядка (право), здоровья (медицина), эффективности государственных и частных организаций (администрация), оптимального использования ресурсов вне социальной сферы (технология) и т.п. [75, с. 131]. Правда, это продукт сравнительно недавней эпохи (с конца XIX в.), когда во главу угла профессиональной деятельности была поставлена научная компетенция в гуманитарных, инженерных, а затем и «социальных» (в узком смысле) отраслях.

Таким образом, на доминирующее представительство феномена профессии как такового претендуют наиболее древние, традиционные, «уважаемые» профессии, в которых исключительно высока роль профессиональной компетенции, стандартов профессионального поведения, механизмов внутрипрофессионального контроля, особой профессиональной культуры и т.п. Югославский социолог Д. Маркович считает подобное положение внутренне присущим профессиональному разделению: «Если какая-либо из характеристик профессии недостаточно выражена, то это свидетельствует о недостаточной профессионализации деятельности, и в этом смысле можно говорить о степени профессионализации отдельных видов деятельности в процессе разделения труда» [57, с. 303].

В соответствии с этим профессиональное пространство предстает как континуум самых различных профессий, одни из которых тяготеют к полюсу «полноценных» профессий («профессионалов»), другие – к полюсу так называемых «простых» профессий (работники мало- или неквалифицированного труда, лишённые целого ряда признаков, таких как наличие специального образования, привилегий, профессиональных ассоциаций и т.п.), тогда как третьи, обладая упомянутым «промежуточным» статусом, представлены «полупрофессионалами». На основе подобных принципов строятся стратификационные модели классификации профессий, среди которых наиболее универсальной является Международная стандартная классификация занятий, разработанная в 1988 г. Международной организацией труда [60]. Здесь по мере продвижения от высших ступеней профессиональной иерархии к низшим наблюдается все более выраженный переход от разделения труда по способностям к «принудительному» (навязанному самой технологией производства или условиями социальной среды) разделению труда.

Как можно заметить, некоторые из обрисованных здесь концепций

сущности профессии отмечены печатью своеобразного «презентизма», побуждающего приписывать некоторым, возможно, исторически проходящим и присущим лишь современной эпохе чертам профессии универсальное значение. Такие дефиниции профессии хорошо операционализуемы в конкретных исследованиях, но неспособны выполнять функцию концепта, обладающего общезначимым содержанием. Феномен профессии существует уже тысячи лет, и нет оснований рассматривать исторически существовавшие виды профессий и формы профессионального разделения как подготовительные стадии к профессиям современного типа, как некое недоразвитое состояние по сравнению с профессиональными комплексами современности. Особенностью современной ситуации в сфере профессий выступает лишь то обстоятельство, что сегодня процесс профессионализации охватил практически все сферы трудовой деятельности, в результате чего профессия стала универсальным социальным институтом, а принадлежность к той или иной профессиональной группе – главным средством социальной идентификации (в отличие от родовой, племенной, этнической, религиозной, классовой, сословной и т.п.).

Что касается глубоко укоренившегося разделения профессий на «высшие» и «низшие», собственно «профессии» и «занятия», «сложные» и «простые» или, если обобщить эти различия, на «полные» (обладающие всеми признаками профессии) и «редуцированные» (характеризующиеся низким уровнем профессионализации деятельности), то оно имеет глубокие основания в самой структуре профессии. Для конституирования профессии, как мы видели, необходимы по крайней мере два начальных условия: определенное обособление деятельности (хотя бы на видовом уровне), определенная степень дифференциации деятельности, с одной стороны, и закрепление этой деятельности за отдельной социальной группой, которая использует ее в качестве источника средств к существованию – с другой. Эти условия соотносятся между собой как *необходимые* и *достаточные* и образуют феномен профессии, лишь будучи взятыми в неразрывном единстве.

Даже хорошо специализированная и внутренне дифференцированная деятельность, развиваясь за пределами сферы труда (т. е. не выполняя для ее носителя экономической функции), не образует предмета профессии, а функционирует в качестве устойчивого любительского, досугового занятия либо в качестве общественного служения, выполнения общественного долга, не предполагающего никакого вознагражде-

ния. Но точно так же и трудовая деятельность, если она внутренне не расчленена, слабо дифференцирована (например, труд крестьянина в феодальном поместье), еще не представляет основы профессии. Два этих начала профессии – дифференцированное содержание труда и его экономическая функция (иначе говоря, признание его общественной значимости) – достигают наивысшего равновесия в деятельности ремесленника, а с переходом от ремесла к промышленному производству экономическая функция массовых профессий, как было показано выше, все больше начинает доминировать над собственной логикой развития содержательной стороны труда.

В этом контексте «высшие» и «низшие» профессии можно различать в зависимости от степени выраженности и доминирования одного из двух начал профессии. В «полных» профессиях изначально преобладает «органическое» профессиональное развитие на основе жизненного призвания и разделения труда по способностям; напротив, «редуцированные» профессии подчиняются преимущественно логике экономических законов и соответственно рассматриваются самими индивидами – их представителями – прежде всего в качестве основы для обеспечения средствами к существованию. В предельном выражении это соотношение носит характер обратной пропорциональной зависимости.

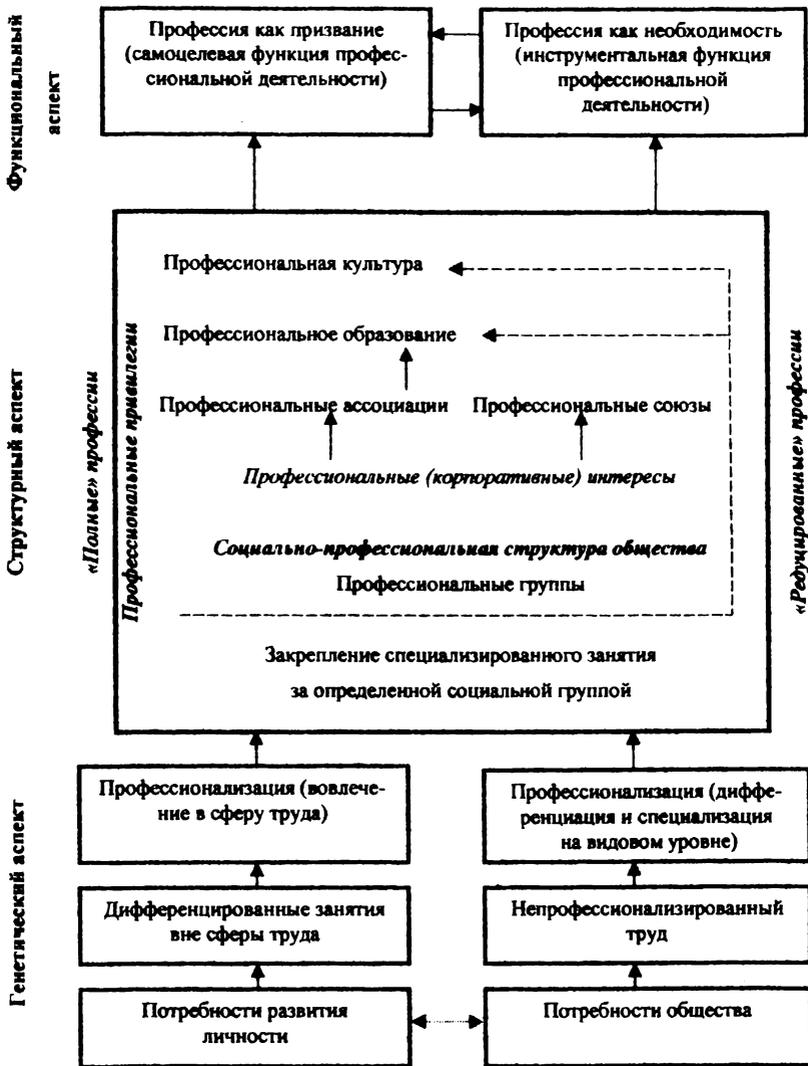
Следует учесть и еще одно немаловажное обстоятельство, раскрывающее особенности генезиса «высших» профессий. Если часть из них действительно возникает в ответ на непреложные потребности общества в обеспечении таких функций, как управление, охрана здоровья, установление власти закона, защита общества от внешних и внутренних угроз и т.п., то целый ряд других вырастает из традиционных занятий любительского характера и даже моделей поведения, насчитывающих многовековую историю и лишь постепенно втягивающихся в сферу трудовой деятельности и образующих предмет самостоятельных профессий. Например, традиции коллекционирования получают общественное признание в профессии музейного работника, искусство оформления внешней среды – в профессии дизайнера, мастерство культивирования внешнего облика человека – в профессиях визажиста, косметолога, искусство раздевания и умелой демонстрации женского тела – в профессии стриптизерки и т.п. Показательна история становления в XX столетии профессии спортсмена (когда она становится признанной и относительно массовой), которая выросла преимущественно из увлечений высших классов (фехтование, охота, теннис, шахматы, фи-

гурное катание) и из традиций рыцарских турниров и кулачных боев, носивших, как правило, характер непрофессиональных занятий. Весьма типична в этом отношении и история возникновения профессии литератора; занятия беллетристикой в течение тысячелетий были излюбленным времяпрепровождением образованных слоев общества и к моменту своей профессионализации (втягивания в лоно трудовой деятельности) уже характеризовались развитой внутривидовой структурой – разделением соответственно родам, видам, жанрам изящной словесности.

Таким образом, источником появления новых профессий выступает не только видовая и внутривидовая дифференциация трудовой деятельности, сферы труда, но и обширный круг занятий вне этой сферы (игрового, художественного, развлекательного, благотворительного, коммуникативного, познавательного характера). По-видимому, потенциально любое занятие (как специфическое устойчивое проявление направленной активности в определенной сфере деятельности) может – при наличии выраженного социального заказа – подвергнуться профессионализации, стать основой профессии (рисунок).

Примечательно, что исторически первыми выделились профессии на базе не технологического, а социального разделения труда, связанного с выделением и обособлением функций умственного, интеллектуального труда (врачи, священники, юристы, художники, скульпторы); далее, функций управления и организации (чиновники, надсмотрщики); наконец, функций защиты от внешнего и внутреннего врага (наемные воины, военачальники, тюремщики, полицейские).

Эти профессии не были прямо связаны с производством, а обеспечивали условия функционирования общества как единого организма. И уже несколько позднее, с отделением ремесла от земледелия, начинается процесс развития профессий также и на основе технического разделения труда. Что касается сельского хозяйства, первичного сектора экономики, которое на протяжении тысячелетий выступало основной сферой общественного материального производства, то здесь профессиональная дифференциация затянулась вплоть до XX столетия в силу, прежде всего, длительного отсутствия внутривидовой специализации деятельности.



Двойственный характер феномена профессии

Напряженные отношения между двумя основными началами профессии выразительно демонстрирует история ее институционализации, сопровождающаяся все более усиленной регламентацией со стороны общества, а также коммерциализацией и массовизацией когда-то привилегированных, «свободных» и «индивидуальных» профессий, таких как врач, ученый, юрист. Вследствие переплетения и взаимодействия указанных процессов происходят весьма существенные изменения в их статусе, мотивации профессиональной деятельности, взаимоотношениях с обществом. В итоге мы имеем дело с весьма многообразными и в высшей степени неоднозначными последствиями. Пока эти процессы мало исследовались отечественной социологической наукой.

Институционализация профессии, создавая условия для развития и воспроизводства профессиональной культуры, регуляции профессионального поведения своих представителей, укоренения общепринятых стандартов действий в профессиональной среде, с одной стороны, повышает эффективность деятельности профессионалов, способствует интенсивному развитию содержания профессионального труда. С другой стороны, регламентация и нормирование деятельности профессионалов сопровождаются усилением формализации и бюрократизации предъявляемых к ним требований. В сочетании с процессом растущей массовизации когда-то элитарных, привилегированных профессий это может иметь негативный социальный эффект торможения или даже блокирования творческих начал в профессии, распространения усредненных образцов, а в итоге привести к общему понижению среднего уровня профессиональной культуры и компетентности.

В этих условиях чрезмерное давление коммерциализации на мотивацию деятельности профессионалов способствует гипертрофированию замкнутых корпоративных интересов, к их доминированию над интересами общества. Защищая свои интересы, профессиональная группа становится все более заинтересованной в умножении и ограждении от посторонних посягательств накопленного ею специфического культурного, политического или экономического капитала. При этом, как показывают исследования западных социологов, корпоративные интересы превалируют над общественными. И. Иллич продемонстрировал действие этой тенденции на примере врачей [11, с. 56, 329–330; 9, с. 325]. М. Вебер – на примере чиновников, П. Бурдьё – на примере интеллектуалов [14]. Вопрос о том, чьи интересы в действительности представляют и реально осуществляют профессионалы, пока не обсуждался в

развернутом виде в рамках отечественной социологии. Предложенное понимание природы профессии нуждается в дальнейшем обосновании, развертывании, уточнении и конкретизации.

Зов судьбы или гарантия выживания?

Выявленное нами противоречие между различными типами мотивации профессиональной деятельности: деятельность *по призванию* либо деятельность, обусловленная преимущественно *экономически*, – приобретает новый характер в условиях экономического кризиса и глубоких изменений в структуре хозяйственного поведения в целом. Выполняя разнообразные функции в сфере экономики, в области социальной стратификации, в культуре, образовании, политике, профессиональная деятельность подвержена тем изменениям, которые происходят во взаимоотношениях между различными секторами социума. Попытаемся выяснить основу указанного противоречия.

Призвание коррелирует со смыслом жизни и выбором судьбы. В собственном смысле слова это понятие не столько социологическое, сколько философское или теологическое. В моральном аспекте это обязанность, переживаемая индивидом как его личное право. Идея призвания рождается сначала в недрах религиозной культуры, а в дальнейшем секуляризуется и наполняется новым, более богатым содержанием [98, с. 50–51]. «Призвание – это внутренний императив, определяющий наше бытие, подсказывающий нам, что мы должны делать, чтобы совпасть с нашим подлинным “я”...» [72, с. 120]. В ходе исторического развития призвания шлифуются, усвершенствуются, усложняются, они подлежат сознательному культивированию. В призвании воплощается призыв к осуществлению жизненного предназначения человека, оно выступает средством выявления аутентичности личности.

Разумеется, понимаемое в таком аспекте призвание далеко выходит за рамки профессиональной деятельности. Более того, жизненное призвание во всей его полноте вряд ли может быть исчерпывающим образом реализовано в профессиональной деятельности. Следование призванию осуществляется двояким способом: как *служение* (Богу, идее, истине, красоте, семье, человеку, делу, государству, ремеслу, искусству, народу) либо как *самореализация* личности, как средство ее самоутверждения.

Призвание и профессия, в свою очередь, могут соотноситься друг с другом тремя различными способами. В *первом варианте* призвание реализуется за пределами сферы профессиональной занятости в силу того, что оно либо шире этой сферы, либо не может быть реализовано в ее границах из-за внешних (институциональных) ограничений. Призвание можно найти помимо профессиональной деятельности – в семейной жизни, в непрофессиональном спорте, в любительских занятиях, в религии, в развлечениях, в благотворительности, в общественно-политической деятельности и т.д. и т.п. При таком «раскладе» индивид либо остается вне сферы профессиональной занятости вообще, либо целиком подчиняет профессиональную деятельность интересам своего истинного призвания. Например, диссиденты, деятели андеграунда, правозащитники в «застойные» годы часто избирали занятия дворника, сторожа, истопника, поскольку эти виды занятости отличались высоким уровнем трудовой автономии, оставляли достаточно свободного времени для самореализации и в то же время позволяли избежать политического и идейного компромисса с системой и, следовательно, сохранить незапятнанную совесть. В этом случае экономическая функция профессии не выражена, малозначима, играет подчиненную по отношению к истинным жизненным целям роль.

Во *втором варианте* индивид глух к голосу призвания и сосредоточивается главным образом на экономической значимости профессиональной занятости. Профессия здесь слабо сопряжена с жизненными ценностями, выступая лишь источником обеспечения средств к существованию. Индивиды при этом занимают позиции в структуре профессиональной стратификации, не требующие какого-то особого призвания, особой предрасположенности, но гарантирующие определенный уровень обеспеченности. Главным регулятором профессиональной занятости здесь выступает габитус; само содержание профессиональной деятельности оказывается для индивида малозначимым.

В *третьем варианте* жизненное призвание в основном реализуется в рамках профессии, т. е. она до какой-то степени совпадает с призванием. Однако здесь имеют место по крайней мере две альтернативы. Профессиональное призвание может осуществляться либо в согласии с экономической функцией профессии, либо вопреки ей. В последнем случае индивид сознательно жертвует возможностями материального благополучия ради реализации профессионального призвания, иначе говоря, сознательно подчиняет ценности низшего порядка ценностям

более высокого порядка. Очевидно, здесь можно говорить о преобладании ценностно-рациональной мотивации профессиональной деятельности и о конфликте между ценностью и пользой, полезностью профессиональной занятости, или ее способностью доставлять материальный выигрыш, преимущество. Насколько неизбежен, точнее, структурно положен подобный конфликт? Это вопрос о том, способно ли общество обеспечить каждому его занятому члену гармонию или хотя бы относительный баланс между возможностями развития своих способностей на основе призвания и правом на обеспеченное существование.

Данная проблема имеет несколько аспектов. С одной стороны, при любом уровне материального благополучия и разделения труда в обозримой перспективе еще долго будут существовать виды занятости, вряд ли составляющие для кого-то предмет жизненного призвания. Может ли быть смыслом жизни деятельность «оператора паровых двигателей», «тормозного рабочего», «уборщика мусора», мелкая конторская работа? В этом позволительно усомниться. Сюда добавляется также неизбежный дисбаланс в территориальном, региональном распределении рабочих мест. Отсюда становится очевидным, что оптимальное совпадение структуры профессиональных потребностей и структуры наличных рабочих мест заведомо недостижимо, не говоря уже о том, что в случае принудительного распределения профессиональной занятости (в традиционных обществах) индивидуальные потребности, не совпадающие с системой традиционной профессиональной стратификации, вообще не получают шанса реализоваться.

С другой стороны, в обществе с рыночной экономикой вступают в действие дополнительные факторы, обуславливающие мотивацию профессиональной занятости. Один из мифов, распространяемых либеральными сторонниками рынка, заключается в том, что именно рыночное хозяйство и обеспечивает совпадение жизненного призвания, профессиональной занятости и материального процветания. Нам лично пришлось услышать уверения Г.А. Явлинского, лидера движения «Яблоко» (на одной из встреч с избирателями Екатеринбурга), в том, что в рыночной экономике следует заниматься тем, что у вас лучше получается; тогда вы сможете и хорошо заработать (ответ на вопрос избирателя: «Какие профессии в условиях рынка позволяют лучше зарабатывать?»).

Разумеется, здесь есть большая доля лукавства. В условиях рынка наилучшим образом оплачивается не тот вид труда, который исполня-

ется более профессионально, а тот, результаты которого пользуются наибольшим платежеспособным спросом. Есть целый ряд общественно значимых профессий, вряд ли способных сегодня быть источником выдающихся материальных достижений, хотя они как раз и предполагают истинное призвание к данному виду деятельности. В их числе и воспитатель детского сада, и детдомовский педагог, и санитарка, и социальный работник, и библиотекарь, и почтовый служащий, и пожарный, и ученый, и спасатель, и милиционер, и учитель, и проводник... Список может быть легко продолжен. Некоммерческий сектор экономики не предполагает больших доходов. В коммерческом секторе возможности получения высокодоходных позиций на несколько порядков выше, хотя они подвержены колебаниям рыночной конъюнктуры и не носят гарантированного устойчивого характера.

Рынок представляет собой механизм отбора профессиональных услуг по степени их востребованности в сфере спроса. В этих условиях престижность той или иной профессии обязательно включает в себя в качестве критерия (зачастую ведущего) и уровень оплаты. Критерии общественной полезности, значимости, столь важные в советскую эпоху, равно как и критерии содержательности труда, так или иначе отступают на задний план. В условиях «выживания» и массовой безработицы экономический аспект и материальная ценность профессии не могут не превалировать в структуре мотивации над ее собственно содержательной стороной, связанной с реализацией *призвания*. Следовательно, происходит сдвиг в структуре мотивации, когда экономический потенциал профессии оказывается чуть ли не главным и единственным критерием профессионального выбора.

Согласно данным опроса фонда «Общественное мнение» в 1997 г., молодые люди причисляют к наиболее популярным профессии, относящиеся к следующим сферам деятельности (в % от числа опрошенных): частное предпринимательство – 51, финансы – 41, маркетинг, менеджмент – 27, право, юридическая деятельность – 32, сфера услуг, сервис – 10. В пятерку наименее популярных сфер деятельности вошли рабочие специальности – 3, искусство, кино – 3, инженерная деятельность – 2, спорт – 2, наука – 1 [108, с. 156–157]. А именно эти последние сферы деятельности были престижными или по крайней мере массовыми еще лет 10–15 назад.

Молодое поколение отличается заметно более прагматической мотивацией по сравнению со старшими возрастными группами. Эти тен-

денции фиксируются результатами многих социологических исследований [24; 73; 74]. Не означает ли этот факт, что желанная «экономизация» сознания и поведения россиян уже началась? Как минимум, он свидетельствует о повышении роли материальных притязаний в структуре мотивации занятости молодежи.

В радикальном варианте можно говорить о снижении ценности профессионализма, профессиональной привязанности (верности избранной профессии) в сознании молодежи. В последние годы получило распространение мало изученное социологами и экономистами явление – скрытые формы занятости значительной части молодежи. По разным оценкам, в неформальном секторе экономики на условиях нерегистрируемой занятости трудится сегодня от 3 до 7 млн человек [63, с. 121]. Речь идет о случайных, негарантированных занятиях, не связанных с какой-либо определенной профессией. Это могут быть: спорадическое исполнение функций охранника, сторожа, водителя; оказание услуг в сфере быта (ремонт и др.); торговые операции, валютные спекуляции, различного рода неформальные сделки, перепродажа мелкой розницы; разного рода «халтуры»; участие в рекламе сигарет, пива, спиртных напитков. Главное преимущество подобного рода случайной, полупрофессиональной в лучшем случае деятельности – возможность поддерживать материальный жизненный стандарт на уровне, принятом в той или иной референтной группе и заведомо превышающем тарифные ставки в бюджетной сфере. Таким образом, ценность профессии сводится здесь лишь к роли средства материальной обеспеченности, тогда как самостоятельное ценностное содержание профессиональной деятельности почти утрачивается.

Одновременно в более старших возрастных группах представители ряда массовых профессий, напротив, демонстрируют устойчивую и достаточно высокую привязанность к профессиональному труду, оплата которого не обеспечивает даже уровень официально установленного прожиточного минимума. Это врачи, учителя, работники культуры, медсестры, представители других массовых профессий. Что здесь играет ведущую роль – низкая ли профессиональная мобильность, чувство долга или идентификация с содержанием труда? На этот вопрос трудно дать однозначный ответ, особенно принимая во внимание традиционные в этом случае расхождения между вербальной и действительной мотивацией такого выбора. Интересные соображения по данному поводу высказывает датский социолог Г. Шмид. Он полагает, что здесь сле-

дует говорить о «внутреннем принуждении», существующем либо в форме «призвания», либо в форме «вещественного» принуждения, где действует нормативная регуляция действия [121, с. 135–136].

Выбор, перед которым объективной ситуацией кризиса ставится индивид, вступающий на рынок труда, – между потребностью в достойном материальном обеспечении и необходимостью реализации личных профессиональных интересов, способностей, предрасположенностей, – это нелегкий выбор. Устойчивая односторонняя ориентация только на экономический потенциал профессии при выборе жизненного занятия может со временем привести к атрофированию самой способности воспринимать требования жизненного призвания, т. е. к отказу от поисков собственной идентичности в сфере профессиональной деятельности.

В то же время столь радикальное обобщение результатов «срезовых», одномоментных исследований было бы неправомерно, так как они отражают ситуацию кризиса, которая провоцирует неадекватность оценки и вознаграждения многих массовых профессий. Очевидно, единицей анализа здесь должны выступать устойчивые тренды профессиональных намерений на протяжении жизни одного поколения. В обозримом будущем тенденция подчинения интересов органического развития профессии ее экономической функции скорее всего сохранится. Как отмечал еще М. Вебер, «профессиональное деление в денежном хозяйстве является чаще всего технически иррациональной специализацией и спецификацией функций уже потому, что оно ориентировано на возможности сбыта и тем самым на интересы покупателя, т. е. потребителя, которые и определяют комплекс предлагаемых тем или иным предприятием услуг в отличие от специализации функций и вынуждают к комбинации функций методически иррациональным способом» [131, S. 80].

Кроме того, можно отметить тенденцию деформации под влиянием рыночных условий и ценностей не только профессионального выбора, но и самой профессиональной деятельности. Речь идет о том, что понятия профессионального долга, чести, ответственности, другие нормы профессиональной этики могут пасовать перед возможностью получения дополнительного вознаграждения. Это хорошо знакомая проблема «продажности» представителей ряда профессий (чиновников, милиционеров, журналистов, социологов, даже судей); доминирование принципов внутрипрофессиональной корпоративной солидарности над

принципом добросовестного исполнения профессионального долга; манипулирование мнением потребителей услуг, использование их недостаточной осведомленности в целях личного обогащения и т.п.

Расхождение и даже конфликт между нормами должностования, ориентацией на идеалы профессиональной деятельности и материальными интересами представителей профессионального сообщества можно интерпретировать как конфликт между ценностной и инструментальной (целевой) рациональностью. Разумеется, в упорядоченной социальной системе на страже норм должностования и профессионального долга стоит целая система социальных институтов, однако и в этом случае указанные коллизии оказываются все же неустраняемыми. Их разрешение не может быть делом лишь самих профессионалов – это прерогатива всего общества, которое пользуется их услугами. В современной России эти коллизии усложняет процесс ослабления системы регуляции профессионального поведения как следствие тенденций депрофессионализации и частичной деквалификации целых социально-профессиональных групп.

В целом же проблема соотношения *призвания* и *профессии*, бесспорно, выходит за рамки сферы экономического поведения, поскольку она обусловлена и состоянием общественной морали, и местом профессиональных ценностей в общей системе базовых ценностей общества и личности, и другими не менее значимыми факторами. Мы обозначили здесь лишь те аспекты этой масштабной проблемы, которые непосредственно связаны с наличной экономической ситуацией.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

На протяжении всей книги мы пытались обнаружить внутреннюю раздвоенность таких значимых явлений и процессов социальной жизни, как хозяйство, ценности, рациональность, профессия. *Хозяйство*, к примеру, дифференцируется на собственно хозяйство и экономику, что побуждает нас искать отличия хозяйственного поведения от экономического. *Ценности* тоже существуют в единстве терминальных и инструментальных ценностей, которые образуют внутреннюю противоположность друг по отношению к другу. Соответственно этому *рациональность* представлена двумя базовыми разновидностями – ценностной и целевой, основанными на принципах идеала, должного, с одной стороны, и реального, сущего, – с другой. Наконец, более специальный феномен *профессии* также внутренне неоднороден, ибо включает и призвание, выступающее в качестве терминальной, смысложизненной ценности, и инструментальную ценность профессии как источника средств к существованию.

В рамках этих альтернатив хозяйственный этос россиян характеризуется склонностью скорее к хозяйственному, нежели к экономическому действию, к рациональности ценностного, но не целевого типа и испытывает напряжение в процессе самоопределения между профессией и призванием.

В постоянном раздвоении на низшее и высшее, цель и средство и в необходимости *выбора* между ними можно усматривать, в духе «большой теории» П. Сорокина, основу неопределенного положения российского общества на стыке двух культурных типов – «чувственного» и «идеационального». Волется ли российская культура в лоно «чувственной» по преимуществу западной цивилизации, осуществит ли давно напророченную ей роль «духовного мессии» или пойдет неким «своим путем» – открытый вопрос, вопрос о *судьбе* России в самом широком смысле этого слова. Ведь отношение к «Западу» как культурному символу, а не географическому понятию у нас опять же крайне двойственно, амбивалентно: это и зависть, восприятие западной цивилизации как пионера, носителя «прогресса», и презрение, ощущение собственного превосходства над «обмещанившейся», погрязшей в материальном благополучии культурой, утратившей свой внутренний стимул для творческого развития, исчерпавшей источники духовной энергии. Российская душа разрывается между двумя противоположными желаниями: стрем-

лением достичь западных стандартов материального благополучия (на языке обыденного сознания – «нормальной жизни») – и потребностью сохранить собственную культурную идентичность, не скатиться на более низкие ступени ценностной иерархии в результате предпочтения традиционно «низших» по статусу ценностей («высшим»).

Оказалось весьма непросто совместить устойчивое ценностное ядро российской культуры с ценностно-нормативной системой, лежащей в основе рыночно ориентированного экономического поведения. И изменить или тем более «взломать» это ядро не под силу никакому, даже самому умному и честному правительству. Ибо в основе ценностей любой культуры (речь идет, конечно, о терминальных, «конечных» ценностях) положены архетипические структуры, структуры коллективного бессознательного как порождающей основы смысложизненных феноменов, функционирующие одновременно в качестве механизмов самоорганизации социума, общности, пространства индивидуального существования [16, с. 345–410].

Эти прирожденные, изначальные, первичные, исконные структуры обозначались в российской социальной мысли понятием «почва». «Почвенники», или органическая школа (не путать с органицизмом), обосновывали идеи имманентности развития народа как организма, суверенности его бытия, единства макро- и микрокосма, двигаясь в русле цивилизационного подхода, т.е. постулируя вторичность политических и экономических феноменов по сравнению с социально-культурными [87, с. 23–32].

Сейчас эта «почва» вновь подвергается испытанию на прочность. В данной связи необходимо выяснить, каковы границы легитимности хозяйственного действия для россиян. *Архетип* лежит в основе социально-экономического *генотипа*, а последний, в свою очередь, обуславливает экономический *стереотип* (алгоритмизированные и типизированные способы реакции на ситуацию, автоматизированные образцы поведения).

Понятно, что подобную задачу – да и вообще весь комплекс исследований проблематики примордиальности – не под силу выполнить одной только социологической науке, поскольку она носит междисциплинарный характер. Здесь необходимо объединение усилий философов, антропологов, этнологов, историков, психологов, экономистов, культурологов, социологов. Ощущается также необходимость в разработке нового междисциплинарного образования – экономической антрополо-

гии, которая пока не выделилась у нас в качестве самостоятельной научной дисциплины [22].

Эпистемологическим коррелятом тех альтернатив, которые были обрисованы в этой книге, выступает в отечественной социологии альтернатива (или даже дилемма) *самобытности* либо *этигонства* (по отношению к западной социологии). Корифеей отечественной социологии В.А. Ядов полагает, что российская социология уже прошла фазу индигенизации («отуземливания») в виде марксизма-ленинизма в СССР [127, с. 23]. Мы позволим себе не согласиться с уважаемым ученым. Вряд ли можно говорить о создании собственной, действительно национальной школы российской социологии как о свершившемся факте, так как это означает тематизировать, сделать общезначимым достоянием и включить в проблемное поле мировой социологии наиболее значимые для нашего общества теоретические сюжеты (разумеется, не ситуационного, а стратегического порядка). Социология, как и экономическая наука, в своих основах всегда национальна, всегда так или иначе нацелена на решение проблем, актуальных в данное время и в данном месте. Мы не решили пока главной задачи – «расшифровать обыденную рациональность народа, то есть понять его» [87, с. 147]. На наш взгляд, диагноз, поставленный Е.С. Барзговой, оказался точен. Если идти только по пути приложения уже выработанного в рамках мировой социологии знания к анализу российской действительности, вряд ли мы сможем адекватно воспринять существо стоящих перед нами задач и выявить национальную самобытность отечественной социологии. В лучшем случае, это будет добросовестное подражание.

Интенсифицировавшийся в последнее время поиск национальной, цивилизационной идентичности российского общества идет не только в практической хозяйственной сфере – он распространяется и на познание. В области экономической теории такой поиск уже начался. Социология пока запаздывает. Самоопределение социологической науки – императив времени, времени цивилизационного сдвига в России и вызванных им социальных и культурных потрясений.

ЛИТЕРАТУРА

1. Автономов В.С. Человек в зеркале экономической теории: Очерк истории западной экономической жизни. М.: Наука, 1993. 176 с.
2. Актуальные вопросы глобализации: («Круглый стол» «МЭиМО») // *Мировая экономика и междунар. отношения*. 1999. № 4. С. 37–52; № 5. С. 41–57.
3. Александрова Т.Л., Зборовский Г.Е., Лемперт В. Профессиональное образование и социальная ответственность на рабочих местах в России и в Германии. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. проф.- пед. ун-та, 1996. 247 с.
4. Американская социология: Перспективы. Проблемы. Методы: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1972. 392 с.
5. Аристотель. Политика. Афинская полития. М.: Мысль, 1997. 458 с.
6. Бабаева Л.В., Резниченко Л.А. Обществоведы: между идеологией и здравым смыслом // *Социол. исслед.* 1997. № 4. С. 83–97.
7. Беккер Г. Экономический анализ и человеческое поведение // *ТЕЗИС: Теория и история экономических и социальных институтов и систем*. М.: Начала-пресс, 1993. Т. 1, вып. 1. С. 24–40.
8. Бергер П. Капиталистическая революция: 50 тезисов о процветании, равенстве и свободе: Пер. с англ. М.: Издат. группа «Прогресс» – «Универс», 1994. 320 с.
9. Большой толковый социологический словарь (Collins): Пер. с англ. : В 2 т. Т. 1 (А–О). М.: Вече, АСТ, 1999. 544 с.
10. Бранский В.П. Социальная синергетика как постмодернистская философия истории // *Обществ. науки и современность*. 1999. № 6. С. 117–127.
11. Будон Р. Веберовское понятие рациональности и теория рациональности в современных социальных науках // *Соц. и гуманитар. науки: Отечеств. и зарубеж. лит.: Реф. журн. Сер. 11. Социология*. 1993. № 1. С. 5–10.
12. Булгаков С.Н. Философия хозяйства. М.: Наука, 1990. 412 с.
13. Бурдые П. Структуры, habitus, практики // *Современная социальная теория: Бурдые, Гидденс, Хабермас: Учеб. пособие*. Новосибирск: Изд-во Новосибир. ун-та, 1995. С. 16–39.
14. Бурдые П. Социология политики: Пер. с фр. / Сост., общ. ред. и предисл. Н.А. Шматко. М.: Socio - Logos, 1993. 336 с.

15. Ванина О.Н. Социологический анализ экономических стереотипов россиян в постсоветский период: Дис. ... канд. социол. наук. Самара, 1999. 162 с.
16. Василькова В.В. Порядок и хаос в развитии социальных систем: Синергетика и теория социальной самоорганизации. СПб.: Лань, 1999. 480 с.
17. Васильчук Ю. Социальные функции денег //Мировая экономика и междунар. отношения. 1995. № 2. С. 5–22.
18. Вебер М. Избранные произведения: Пер. с нем. М.: Прогресс, 1990. 806 с.
19. Веблен Т. Теория праздного класса: Пер. с англ. М.: Прогресс, 1984. 367 с.
20. Верховин В.И. Структура и функции монетарного поведения //Социол. исслед. 1993. № 10. С. 67–73.
21. Верховин В.И. Экономическое поведение как предмет социологического анализа //Социол. исслед. 1994. № 10. С. 120–126.
22. Гаджиев А.Г. Становление и развитие антропологических традиций в экономической науке //Общество и экономика. 1996. № 6. С. 97–111.
23. Гайденко П.П., Давыдов Ю.Н. История и рациональность: Социология Макса Вебера и веберовский ренессанс. М.: Политиздат, 1991. 368 с.
24. Гендин А.М., Сергеев М.И. Профорентация школьников //Социол. исслед. 1996. № 8. С. 66–72.
25. Горц А. Метаморфозы труда: поиск смысла: Критика экономического разума //Современная западная социология: классические традиции и поиски новой парадигмы. Реф. сб. /ИНИОН АН СССР. М., 1990. С. 11–28.
26. Гэлбрайт Дж. Экономические теории и цели общества /Пер. с англ. под общ. ред. и с предисл. Н.И. Иноземцева, А.Г. Милейковского. М.: Прогресс, 1979. 406 с.
27. Душацкий Л.Е. Ценностно-мотивационные доминанты российских предпринимателей //Социол. исслед. 1999. № 7. С. 91–95.
28. Дюркгейм Э. О разделении общественного труда. Метод социологии /Пер. с франц. и послесловие А.Б. Гофмана. М.: Наука, 1991. 575 с.
29. Журженко Т.Ю. Дискурс рынка и проблема гендера в экономике //Обществ. науки и современность. 1995. № 5. С. 175–187.

30. Западноевропейская поэзия XX века. М.: Худож. лит., 1977. 846 с.
31. Зарубина Н.Н. Социокультурные факторы хозяйственного развития: М. Вебер и современные теории модернизации. СПб.: Изд-во Рус. Христиан. гуманит. ин-та, 1998. 288 с.
32. Зеер Э.Ф. Психология профессий: Учеб. пособие. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. проф.-пед. ун-та, 1997. 244 с.
33. Зиммель Г. Философия труда //Избранное: В 2 т. Т.2: Созерцание жизни. М.: Юрист, 1996. С. 466–485.
34. Зомбарт В. Буржуа: Этюды по истории духовного развития современного экономического человека. М.: Наука, 1994. 443 с.
35. Зомбарт В. Современный капитализм /Пер. с нем. под ред. С. И. Эверлинга; Предисл. проф. Моск. ун-та А.А. Мануилова; Изд. Д.С. Горшкова. Т. 1. М., 1903. XXУ, 331 с.
36. Ионин Л.Г. Георг Зиммель – социолог: Критический очерк. М.: Наука, 1981. 129 с.
37. История нас рассудит: На вопросы журнала отвечает Е.Г. Ясин // Обществ. науки и современность. 1999. № 5. С. 17–27.
38. Кайе А. Критика утилитарного разума // Современная западная социология: классические традиции и поиски новой парадигмы: Реф. сб. /ИНИОН АН СССР. М., 1990. С. 45–60.
39. Кирдина С.Г. Экономические институты России: материально-технологические предпосылки развития //Обществ. науки и современность. 1999. № 6. С. 36–45.
40. Климов Е.А. Образ мира в разнотипных профессиях: Учеб. пособие. М.: Изд-во Моск. ун-та, 1995. 224 с.
41. Климов Е.А. Психология профессионального самоопределения: Учеб. пособие. Ростов н /Д: Феникс, 1996. 512 с.
42. Ковалевский М.М. Сочинения: В 2 т. Т.1: Социология / Отв. ред. А.О. Бороноев. СПб.: Алетейя, 1997. 288 с.
43. Козлова Н.Н. Социально-историческая антропология: Учеб. М.: Ключ-С, 1998. 152 с.
44. Козловский В.В. Понятие ментальности в социологической перспективе //Социология и социальная антропология: Межвуз. сб. СПб.: Алетейя, 1997. С. 32–43.
45. Кондратьев Н.Д. Основные проблемы экономической статистики и динамики. М.: Наука, 1991. 572 с.

46. Кораблева Г.Б. Профессия и образование: социологический аспект связи. Екатеринбург: Изд-во Урал. гос. проф.- пед. ун-та, 1999. 284 с.

47. Костенко Н.В., Оссовский Л.В. Ценности профессиональной деятельности: Опыт социологического исследования кино. Киев: Наук. думка, 1986. 152 с.

48. Кравченко А.И. Социология Макса Вебера: труд и экономика. М.: На Воробьевых, 1997. 208 с.

49. Кравченко А.И. Три капитализма в России //Социол. исслед. 1999. № 7. С. 16–25.

50. Крыштановская О.В. Инженеры: становление и развитие профессиональной группы. М.: Наука, 1989. 144 с.

51. Лапыгин Ю.Н., Эйдельман Я.Л. Мотивация экономической деятельности в условиях российской реформы. М.: Наука, 1996. 112 с.

52. Левада Ю. Десять лет перемен в сознании человека //Обществ. науки и современность. 1999. № 5. С. 28–44.

53. Левада Ю.А. Социальные рамки экономического действия //Мотивация экономического поведения: Сб. тр. /ВНИИСИ. М., 1980. Вып. 11. С. 79–85.

54. Леонтьев А.Д. Ценность как междисциплинарное понятие: опыт многомерной реконструкции // Вопр. философии. 1996. № 4. С. 15–26.

55. Любимова Г.Ю., Паутов Л.В., Проскурин С.К. О современных проблемах отечественного профессиоведения // Вестн. Моск. ун-та. Сер. 14. Психология. 1996. № 1. С. 3–11.

56. Малое предпринимательство в кризисном обществе: «Круглый стол» // Социол. исслед. 1999. № 7. С. 78–90.

57. Маркович Д. Социология труда: Пер. с сербскохорв. М.: Прогресс, 1988. 632 с.

58. Маркс К. Капитал. Т. 1 //Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 23. VI, 907 с.

59. Маркс К. Экономические рукописи 1857–1859 годов // Маркс К., Энгельс Ф. Соч. 2-е изд. Т. 46, ч. 1. XXIV, 559 с.

60. Международная стандартная классификация занятий: Междунар. бюро труда. Женева; М.: Финстатинформ, 1998. 352 с.

61. Модель И.М., Модель Б.С. Профессиональная культура предпринимателя //Социол. исслед. 1997. № 10. С. 10–15.

62. Московичи С. Машина, творящая богов: Пер. с фр. /Центр психологии и психотерапии. М., 1998. 560 с.
63. Московская А., Московская В. Качественные и количественные сдвиги в сфере занятости //Вопр. экономики. 1999. № 11. С. 114–127.
64. Наумова Н.Ф. О социологическом и экономическом подходах к трудовой мотивации // Мотивация экономической деятельности: Сб. тр. /ВНИИСИ. М., 1980. Вып. 11. С. 3–17.
65. Национальные традиции и экономическая система общества //Вопр. экономики. 1993. № 8. С. 3–159.
66. Нация и национальное в экономике //Вопр. экономики. 1996. № 9. С. 117–160.
67. Нельсон Л., Кузес И. За пределами рационального: неучтенные факторы российской экономической реформы //Вопр. экономики. 1995. № 8. С. 134–142.
68. Невымирающие //Моск. новости. 1999. № 6.
69. Новые ценности всемирной экономики. СПб.: Духовное собрание Бахаи России, 1997. 13 с.
70. Олейник А. В поисках институциональной теории переходного общества //Вопр. экономики. 1997. № 10. С.58–68.
71. Ольсевич Ю. Социология Питирима Сорокина и экономические трансформации // Вопр. экономики. 1999. № 11. С. 63–81.
72. Ортега-и-Гассет Х. Веласкес. Гойя: Пер. с исп. М.: Республика, 1997. 351 с.
73. Осипов П.Н. Студент средней профессиональной школы //Социол. исслед. 1998. № 11. С. 102–107.
74. Парамонова С.П. Динамика морального сознания /Перм. гос. техн. ун-т. Пермь, 1997. 209 с.
75. Парсонс Т. Система современных обществ: Пер. с англ. М.: Аспект-пресс, 1997. 270 с.
76. Подмарков В.Г. Введение в промышленную социологию: Социальные проблемы социалистического промышленного производства. М.: Мысль, 1973. 318 с.
77. Подмарков В.Г. Человек в мире профессий // Вопр. философии. 1972. № 8. С. 53–62.
78. Поланьи К. Саморегулирующийся рынок и фиктивные товары: труд, земля и деньги //ТЕЗИС: Теория и история экономических и социальных институтов и систем. М.: Начала-пресс, 1993. Т. 1, вып. 3. С. 10–17.

79. Помощник специалиста по развешиванию макаронных изделий на слуховые приспособления //Новая газета. 1997. № 21.
80. Преодоление времени: По материалам международной научной конференции, посвященной творческому наследию С.Н.Булгакова /Под ред. Ю.М.Осипова, В.М. Кулькова, Е.С. Зотовой. М.: Изд-во Моск. ун-та; ТЕИС, 1998. 560 с.
81. Рабочий и инженер: Социальные факторы эффективности труда /Под ред. О.И. Шкаратана. М.: Мысль, 1985. 271 с.
82. Радаев В.В. Внеэкономические мотивы предпринимательской деятельности: По материалам эмпирических исследований //Вопр. экономики. 1994. № 7. С. 85–97.
83. Радаев В.В. Экономическая социология: Курс лекций. М.: Аспект-пресс, 1997. 368 с.
84. Радаев В.В., Шкаратан О.И. Социальная стратификация: Учеб. пособие для вузов. М.: Наука, 1995. 237 с.
85. Роббинс Л. Предмет экономической науки //ТЕЗИС: Теория и история экономических и социальных институтов и систем. М.: Начала-пресс, 1993. Т. 1, вып. 1. С. 10–23.
86. Российская социологическая энциклопедия /Под общ. ред. акад. РАН Г.В. Осипова. М.: Издат. группа НОРМА-ИНФРА, 1998. 672 с.
87. Российская социология: Межвуз. сб. /Под ред. А.О. Бороноева. СПб.: Изд-во С-Петербур. ун-та, 1993. 152 с.
88. Рывкина Р.В. Между социализмом и рынком: Судьба экономической культуры в России: Учеб. пособие для вузов. М.: Наука, 1994. 240 с.
89. Рывкина Р.В. Экономическая социология переходной России: Люди и реформы. М.: Дело, 1998. 432 с.
90. Садам единым... //Вечерний Екатеринбург. 1999. 17 июня.
91. Саймон Г. Рациональность как процесс и продукт мышления //ТЕЗИС: Теория и история экономических и социальных институтов и систем. М.: Начала-пресс, 1993. Т. 1, вып. 3. С. 16–38.
92. Саморегуляция и прогнозирование социального поведения личности /Под ред. В.А. Ядова. Л.: Наука, 1979. 264 с.
93. Селигмен Б. Основные течения современной экономической мысли: Пер. с англ. /Общ. ред. А.М. Румянцева. М.: Б. и., 1968. 600 с.
94. Смелзер Н. Социология: Пер. с англ. М.: Феникс, 1994. 688 с.

95. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов: В 3 кн.: Пер. с англ. М.: Наука, 1993. 572 с.
96. Соколов В. Современный мир и национальная экономическая политика //Мировая экономика и междунар. отношения. 1997. № 10. С. 5–20.
97. Соколова Г.Н. Экономическая социология: Учеб. для вузов. Минск: Вышэйш. шк., 1998. 368 с.
98. Соловьев Э.Ю. От обязанности к призванию, от призвания к праву //Одиссей: Человек в истории. 1990: Личность и общество. М.: Наука, 1990. С. 48–55.
99. Сорокин П. Влияние профессии на поведение людей и рефлексология профессиональных групп; Программа и методы исследования профессиональных групп, профессионального отбора и профессиональной деформации //Социология в России XIX – начала XX веков: Социология как наука: Тексты /Под ред. В.И. Добренькова. М.: Междунар. ун-т бизнеса и управления, 1997. С. 524–545, 636–640.
100. Сорокин П. Человек. Цивилизация. Общество: Пер. с англ. /Общ. ред., сост. и предисл. А.Ю. Согомонова. М.: Политиздат, 1992. 543 с.
101. Сорокин П. Система социологии: В 2 т. Т. 2: Социальная аналитика: Учение о строении сложных социальных агрегатов. М.: Наука, 1993. 688 с.
102. Сорос Дж. Кризис мирового капитализма: Открытое общество в опасности: Пер. с англ. М.: ИНФРА-М, 1999. ХХУ1, 262 с.
103. Социально-психологический портрет инженера [По материалам обследования инж. ленингр. проектно-конструкт. орг.]. М.: Мысль, 1977. 231 с.
104. Социология и реальность: «Круглый стол» //Социол. исслед. 1996. № 9. С. 3–16; № 11. С. 18–30.
105. Спенсер Г. Синтетическая философия /В сокращ. излож. Говарда Коллинза. Киев: Ника Центр; Вист-С, 1997. 512 с.
106. Струве П.Б. ~~Избранные сочинения~~. М.: РОССПЭН, 1999. 472 с.
107. Струмилин С.Г. Проблемы экономики труда. М.: Госполитиздат, 1957. 736 с.
108. Сферы деятельности, популярные у российской молодежи //Социол. исслед. 1998. № 1. С. 156.

109. Тевено Л. Множественность способов координации: равновесие и рациональность в сложном мире // *Вопр. экономики*. 1997. № 10. С. 69–84.
110. Тихонова Н.Е. Факторы социальной стратификации в условиях перехода к рыночной экономике. М.: РОССПЭН, 1999. 320 с.
111. Томпсон Д.Л., Пристли Д. Социология: Ввод. курс: Пер. с англ. М.; Львов: Изд-во АСТ; Инициатива, 1998. 496 с.
112. Топ 19 самых популярных позиций на рынке труда Екатеринбурга // *Деловой квартал*. 1999. № 41. С. 34.
113. Хантингтон Сэмюел П. Запад уникален, но не универсален // *Мировая экономика и междунар. отношения*. 1997. № 8. С. 84–93.
114. Хейлбронер Р. Экономическая теория как универсальная наука // *ТЕЗИС: Теория и история экономических и социальных институтов и систем*. М.: Начала-пресс, 1993. Т. 1, вып. 1. С. 41–55.
115. Ното оесопотимicus и homo sociologicus // *ТЕЗИС: Теория и история экономических и социальных институтов и систем*. М.: Начала-пресс, 1993. Т. 1, вып. 3. С. 50–130.
116. Хэтчер У. Экономика и моральные ценности. СПб.: Проект морального образования, 1997. 31 с.
117. Чешков М.А. Синергетика: за и против хаоса: Заметки о науке эпохи Глобальной смуты // *Обществ. науки и современность*. 1999. № 6. С. 128–140.
118. Шанин Т. Формы хозяйства вне систем // *Вопр. философии*. 1990. № 8. С. 109–114.
119. Шелер М. Избранные произведения: Пер. с нем. М.: Гнозис, 1994. 490 с.
120. Шептун А.А. Философия денег // *Вопр. философии*. 1999. № 7. С. 180–183.
121. Шмид Г. Труд при социализме, или о принуждении в лучшем обществе // *Социол. исслед.* 1998. № 4. С. 133–137.
122. Штомпка П. Социология социальных изменений: Пер. с англ. / Под ред. В.А. Ядова. М.: Аспект-пресс, 1996. 416 с.
123. Шумпетер Й. Теория экономического развития. М.: Прогресс, 1982. 455 с.
124. Экономическая социология: предмет, статус, структура, место в учебном процессе: «Круглый стол» // *Социол. исслед.* 1999. № 6. С. 42–49.

125. Элброу М. Иррациональность и личность: Теория потребностей и эмоций Вебера // Соц. и гуманит. науки: Отечеств. и зарубеж. лит.: Реф. журн. Сер. 11. Социология. 1992. № 1. С. 42–44.
126. Экономическая теория на пороге XXI века. Т. 2. М.: Юристъ, 1998. 768 с.
127. Ядов В.А. Стратегия социологического исследования: Описание, объяснение, понимание социальной реальности. М.: Добросвет; Кн. дом «Университет», 1998. 596 с.
128. Der Wandel der Wirtschaft: soziologische Perspektiven /Elmar Lange (Hrsg.). Berlin: Ed. Sigma, 1994. 373 S.
129. Lexikon der Wirtschaftsethik /Hrsg. von Georges Enderle u. a. Freiburg im Breisgau; Basel; Wien: Herder, 1993. 1496 S.
130. Simmel G. Gesamtausgabe. 3. Aufl. Frankfurt a. M.: Suhrkamp, 1994. Bd. 6: Philosophie des Geldes. 788 S.
131. Weber M. Wirtschaft und Gesellschaft: Grundriss der verstehender Sociologie: Studienausgabe. 5., rev. Aufl. Tübingen: Mohr, 1980. XXXIII, 948 S.

ОГЛАВЛЕНИЕ

Введение	3
Глава 1. Экономическое поведение в «смутное время»: вопросы без ответов?	9
Эти непредсказуемые россияне	9
Трудности объяснения	16
Ключевая проблема социальной науки	22
Теоретические конфронтации и практические коллизии	29
Глава 2. Между хозяйством и экономикой	51
Что такое экономика?	51
Неумолимая власть денег	60
«Хозяйствующий субъект» или «экономический агент»?	67
Блеск и нищета экономизма, или о природе экономического редукционизма	76
Глава 3. Между призванием и профессией	84
Принцип идеала и принцип реальности, или о двух типах рациональности	84
Понятие профессии	95
Двойственная природа профессии	108
Зов судьбы или гарантия выживания?	116
Заключение	123
Литература	126

Александрова Татьяна Леоновна

**Альтернативы экономического поведения:
Человек в переходной экономике**

Редактор Н.М. Юркова

**Печатается по постановлению
редакционно-издательского совета университета**

Лицензия ЛР № 040328 от 10.04.97

**Подписано в печать 11.01.00. Формат 60×84/16. Бумага для множ. аппаратов.
Усл.печ.л. 9, 3. Уч.-изд.л. 9, 9. Тираж 300 экз. Заказ 198
Издательство Уральского государственного профессионально-
педагогического университета. Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.**

Ризограф УГППУ. Екатеринбург, ул. Машиностроителей, 11.