Питер Бергер

Валовой национальный продукт и боги. Как экономическая культура влияет на формы капитализма

DOI: https://doi.org/10.22394/2073-7203-2018-36-3-7-23

Peter L. Berger

The Gross National Product and the Gods

Peter L. Berger (1929–2017) — American sociologist; Late Director of the Institute for the Study of Economic Culture, Boston University (USA).

In this article, the author briefly describes the concept of economic culture. This concept suggests that different cultural attitudes and habits affect economic behavior. In some cases, this influence could become a good foundation for more successful economic development of a single country or even a whole region. In other cases, this influence could be negative. All this deserves concrete empirical studies on the ground. Author provides multiple examples of such influence — he refers to Japan, Chinese diaspora, evangelical Protestantism in the Global South, and Muslim fundamentalism, as some of the examples.

Keywords: economic culture, economy and religion, Chinese diaspora, evangelical Protestantism, Asian management, Muslim fundamentalism.

Ученые могут расходиться во мнениях относительно того, почему Иисус изгнал менял из Храма. Но немногие ставят под вопрос реальность того напряжения, которое подразу-

Перевод с английского по изданию: Berger, P.L. (1994) “The Gross National Product and the Gods”, *The McKinsey Quarterly* 1 (Winter): 97–110.

мевается в этой знаменитой сцене, — напряжения между экономикой и культурой, в особенности культурой религиозной, то есть верованиями, ценностями и ориентациями в жизни, на основе которых люди организуют свое существование, поиски смысла и определяют, кем они являются.

Еще меньше людей сегодня согласятся с тем, что культура определяет экономическое поведение в современных индустриальных обществах. (Некоторые антропологи, конечно, разделяют такое представление в отношении до- и не-модерных обществ, но это совсем другое дело.) И наоборот, многочисленные экономисты утверждают, что, поскольку мы являемся «рациональными деятелями» в экономических делах, мы должны проявлять подобную же рациональность в других областях нашей жизни. Это естественным образом заставляет меня задуматься: почему тем людям, которые столь часто ошибаются в своих объяснениях, тем более предсказаниях относительно того, как работает рынок, мы должны доверять в том, что касается общих интерпретаций политики и общественной жизни?[1]

Попытки объяснить динамику Уолл-Стрит в теологических терминах были до сих пор как минимум неубедительными; равно как и попытки предоставить строгое экономическое объяснение событиям, подобным Иранской революции. Следовательно, исходя из практических целей, водораздел, пролегающий между рынками и святилищами, экономической рациональностью и моралью — то есть водораздел между валовым национальным продуктом и богами — остается таким же отчетливым, как и в библейские времена.

Идея экономической культуры

Должно ли это положение всегда оставаться таким? Возможно ли найти средний путь между «культурализмом», когда считается, что верования и ценности объясняют все, и «экономизмом», когда предполагается, что политики, супруги в браке или исламские революционеры обязательно действуют в соответствии с логикой банкиров-инвесторов? Здравый смысл подсказывает, что такой путь есть, и он состоит в концепции, которую я называю

1. Критику такого подхода изнутри экономической дисциплины см. в: Nelson, J. (1987) *The Rhetoric of the Human Sciences*. University of Wisconsin Press, Madison, WI.

«экономической культурой» — социальным и культурным контекстом экономического поведения[2].

Такая концепция, такой подход не предполагают, что культура определяет экономику или экономическую культуру. Он только допускает, что люди существуют в обществе и что этот контекст, со всем багажом культурных установок и обычаев, влияет и на экономическое поведение, а также, в свою очередь, испытывает и его влияние, и это взаимовлияние может быть изучено эмпирически, в каждом конкретном случае. Даже если движущей силой менеджеров, происходящих из разных культур, является одна и та же капиталистическая рациональность, все равно, когда они встречаются на переговорах, их различия никуда не исчезают, их нельзя повесить в прихожей на вешалку, словно верхнюю одежду. И в реальности эти различия могут оказывать значительное влияние на результат подобных встреч и переговоров, вполне сравнимое с влиянием предсказаний о денежных потоках и оценками рыночных показателей, хотя, конечно, это не одно и то же.

Вопрос о преимуществах. Различия в экономической культуре очень важны. В определенных условиях они могут стать основой того, что я и мои коллеги рассматриваем как сравнительное культурное преимущество. Достаточно привести только один пример: по историческим причинам японский капитализм был более успешным, чем американский, в построении больших организаций, требующих интенсивной, иногда даже пылкой лояльности от своих членов. Можно допустить, что здесь мы имеем дело с источником основанного на культуре конкурентного преимущества японских компаний.

Это не означает, что японцы всегда будут достигать подобного успеха, а для американцев он недоступен. Это означает только то, что культурный багаж, который японцы приносят с собой в сферу экономики, дает им выгодные преимущества в этом конкретном аспекте организационного строительства. Из этого следует также, что нечто, что может принести пользу в одном случае, может стать препятствием в другой раз.

2. Термин «экономическая культура» был создан для того, чтобы определить повестку дня исследовательского центра — Института исследования экономической культуры в Бостонском университете, директором которого я являюсь с момента его основания в 1985 году. Большинство примеров в настоящей работе взято из исследовательских проектов, осуществляемых в Институте. Об использовании мной данного понятия в рамках более широкой интерпретации современного капитализма см. Berger, P. (1986) *The Capitalist Revolution*. New York: Basic Books.

Сочетание в японской культуре лояльности и конформизма (который японцы называют «группизм») способствовало производственным достижениям, над которыми американцам и европейцам пришлось ломать голову на протяжении многих лет. Однако оно может оказаться источником сравнительной слабости в «постиндустриальную» эпоху высоких технологий и услуг, основанных на информации[3]. В этом новом мире американцы могут обнаружить, что их экономическая культура, в основе которой лежит индивидуализм и безразличие к институциям, в том числе к тем, где они сами работают, является источником культурного преимущества.

Азиатская загадка. Возможно, наиболее удивительной историей экономического успеха было послевоенное развитие Восточной Азии. Первоначально это относилось к Японии, в настоящее же время формируется гигантская дуга процветания, охватывающая страны Юго-Восточной Азии. В попытках объяснить это экономическое чудо часто подчеркивалась роль восточноазиатской культуры. В частности, предполагалось, что важную роль сыграла конфуцианская традиция, или этика, высоко ставящая дисциплину, упорный труд, бережливость, уважение к авторитету и страсть к образованию — в той же мере, как «протестантская этика», согласно социологу Максу Веберу, была важным фактором развития капитализма на Западе в новое время[4]. Однако ответственность за недавний прорыв в развитии может быть возложена не только на конфуцианство: важную роль также сыграли буддизм махаяны, синтоизм, народная религия, а также особенности систем родства и организации домашнего хозяйства.

Если экономический успех Восточной Азии может быть, хотя бы частично, объяснен культурой этого региона, из этого следуют весьма серьезные выводы. Например, важно знать, возможно ли экспортировать ту модель, которой *de facto* следуют эти страны или регионы. Если культура является не очень значительным фактором, то какой-нибудь африканской стране можно попытаться внедрить у себя в какой-то мере экономическую и социальную политику, аналогичную той, что существует на Тайване. Однако

3. Miyanaga, K. (1991) *The Creative Edge: Emerging Individualism in Japan*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.

4. Hofheinz, R., K. Calder (1982) *The Eastasia Edge*. New York: Basic Books; Morishima, M. (1982) *Why Has Japan Succeeded?* Cambridge: Cambridge University Press; Berger, P., Hsiao H.H. (eds) (1988) *In Search of an East Asian Development Model*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.

если успех в развитии в значительной степени зависит от культурных особенностей, то попытка такого перенесения в другую культурную среду, скорее всего, потерпит провал. Одно дело ввести в Нигерии законы о налогообложении, аналогичные тайваньским; совсем другое — ожидать, что нигерийцы начнут следовать предписаниям конфуцианской морали.

Китайская диаспора

Для разрешения загадки экономического развития Восточной Азии требуется не столько изучение древних текстов (тайваньских предпринимателей нельзя считать особенно подкованными в конфуцианской классике) или динамику ключевых экономических показателей (это и так уже хорошо известно), сколько внимательное, тщательное, основанное на методах этнографии исследование, аналогичное тому, какое проводят антропологи с их бесконечным интервьюированием и наблюдением людей той культуры, которую они хотят понять. Именно такого рода исследование в течение нескольких лет осуществила группа исследователей во главе с Гордоном Реддингом в Университете Гонконга[5]. Объектом исследования стали заграничные китайцы — то есть примерно 50 миллионов китайцев, живущих за пределами своего государства и играющих диспропорционально важную роль в развитии капиталистической экономики стран проживания.

Исследование Реддинга наглядно показало, как отличительные особенности китайской культуры, прежде всего обычаи и этос китайской семьи, влияют на деловое поведение китайских предпринимателей и менеджеров за границей. Поскольку огромное большинство китайских заграничных фирм принадлежит семьям, именно семейная культура мотивирует преданность, самоотречение, трезвый прагматизм, сплоченность и гибкость работников этих компаний. Этим же определяется и размер компаний: это в основном небольшие фирмы с простой структурой. Объяснить это можно принятым в китайской культуре понятии доверия. На вопрос «Кому я могу доверять?» китаец дает определенный ответ: близким родственникам.

5. Redding, G. (1990) *The Spirit of Chinese Capitalism*. Berlin: Walter de Gruyter; Clegg, S., Redding G. (eds) (1990) *Capitalism in Contrasting Cultures*. Berlin: Walter de Gruyter.

Однако такой подход ведет и к некоторым проблемам, таким как отсутствие достаточного количества талантливых родственников для заполнения всех необходимых менеджерских позиций. Тем не менее, семейная ориентированность такого бизнеса в основном была источником культурных преимуществ в экономической конкуренции китайцев диаспоры с другими этническими группами, например малайцами, в Юго-Восточной Азии. Однако уникальные обстоятельства текущего момента экономического развития региона могут привести к потере этих преимуществ. Если в будущем окажется необходимым создание и поддержание больших, сложных организаций, те же самые китайцы диаспоры могут оказаться в более слабом положении, даже по сравнению с малайцами, которые, возможно, обретут источники более широкой, чем семейная, лояльности и опору в модернизированной исламской этике.

Культурная латентность. Возникает закономерный вопрос: почему эта постконфуцианская, семейно-ориентированная модель ведет к значительным экономическим успехам китайцев за рубежом, но не в самом Китае, находящемся под властью коммунистов? Ответ простой: даже самому убежденному капиталисту придется нелегко, если он захочет заниматься легальным бизнесом в регулируемой сверху экономике. Однако если мы посмотрим на историю докоммунистического Китая, вопрос оказывается более сложным.

На протяжении всей истории этой страны социальные и политические институты Китая были глубоко антагонистичны по отношению к любой форме «современного» экономического развития. Классическая конфуцианская традиция сама была глубоко консервативной и воспитывала презрение к меркантильным ценностям. Более того, традиционная китайская семья в своей изначальной, доэмиграционной форме была связана широкой сетью родственных обязательств, делавших накопление капитала весьма затруднительным. Именно эмиграция освободила членов семей от большинства этих препятствовавших капиталистическому успеху факторов. Оказавшись за рубежом, они оказались вне контроля со стороны сдерживающей государственной регламентации, высокомерных мандаринов и назойливых родственников, стремящихся совать свой нос — и запускать свои руки — в семейный кошелек.

Ключевой момент состоит в том, что обладание определенным набором культурных черт не всегда ведет к одинаковым резуль-

татам. В некоторых случаях эти факторы оказываются бездействующими или «латентными» на протяжении долгого времени, до тех пор пока обстоятельства (экономические, политические, даже экологические) не сложатся благоприятным образом, чтобы их скрытый потенциал раскрылся. Меняются не характерные особенности, а внешняя среда. В случае китайцев за рубежом дело было в том, что если культурное наследие сильных семейных ценностей способствовало экономической стагнации на родине, то в радикально иной ситуации китайской диаспоры это же наследие привело к совершенно иным социальным и экономическим результатам.

Подобная латентность очевидна и в эволюции иберийского католицизма. Эта религиозная культура в течение долгого времени пребывала в конфликте с капиталистическим развитием нового времени у себя на родине, а также в Латинской Америке и на Филиппинах, которые являются единственным католическим обществом и единственной страной Юго-Восточной Азии, экономика которой находится в катастрофическом состоянии[6]. Однако в самой Испании католическое движение *Opus Dei* — яростно консервативное по своему учению, но глубоко преданное капитализму — создало две очень влиятельные школы менеджмента и сыграло важную роль в создании процветающей капиталистической экономики[7].

«Азиатский» менеджмент

Как становится понятно из этих примеров, понимание будущего различных экономических культур — это задача тщательного эмпирического исследования, основанного на изучении конкретных случаев. Слишком смелые обобщения ведут к формированию глубоко ошибочных представлений. Достаточно вспомнить недавние разговоры о том, что якобы существует какой-то отличительно «азиатский» стиль менеджмента. Прежде всего, неясно, как в этих разговорах понималась западная граница Азии. Уральские горы? Пролив Босфор?

6. Harrison, L. (1985) *Underdevelopment Is a State of Mind: The Latin American Case*. Lanham, MY: University Press of America.
7. См. Estruch, J. (1995) *Saints and Schemers: Opus Dei and Its Paradoxes*. Oxford University Press.

Но даже когда ясно, о какой территории идет речь, проблемы остаются. Уже объединение в одну категорию японского и китайского стиля менеджмента весьма проблематично. Да, в них обоих может быть очевидно влияние одной и той же конфуцианской этической традиции и об обоих можно сказать, что они сформировались в результате модернизации старых традиций, одна из которых основана на этосе семейных отношений, а другая — на феодальных понятиях о лояльности. И тем не менее отличия между ними огромные. Эти стили отличаются между собой настолько же, насколько каждый из них отличен от американского, а может быть, и больше.

А если понятия об азиатском менеджменте включают в себя и Индию (не говоря уже о мусульманском мире), то термин быстро утрачивает всякий смысл. Уже внутри самой Индии нет какой-либо одной общей экономической культуры, но существует множество таких культур, отличающихся в зависимости от региона, этнической принадлежности, касты и религии. Например, Гуджарат — это регион, давший непропорционально большое число успешных предпринимателей из касты марвари, а также из таких религиозных меньшинств, как джайны и парсы. Более того, как и в случае Китая, некоторые индийские социальные группы, не демонстрирующие особый экономический динамизм на родине, показывают большие успехи за рубежом. В особенности им это удается в восточной и южной Африке, где индийские бизнесмены сыграли и продолжают играть — там, где им это еще позволяется, — важную роль в экономике.

Древние проклятия. Некоторые наблюдатели упорно держатся за то, что можно назвать теорией «древнего проклятия истории». Она состоит в том, что люди, рожденные в определенной культуре, обречены снова и снова воспроизводить глубоко укоренившиеся в ней модели поведения. С этой точки зрения, как бы ни менялся контекст, китайцы обречены без конца воспроизводить древние семейные драмы, а японцы — драмы феодальной лояльности. Некоторые культуры действительно демонстрируют удивительную преемственность на протяжении длительных периодов истории. Этот факт, скорее всего, объясняется базовой динамикой социализации, в ходе которой каждое новое поколение впитывает мировосприятие своих предков. Но даже в случае китайцев и японцев эта теория является чрезмерным упрощением.

Производство стоимостью во много миллионов долларов на Тайване — это не просто увеличенная версия крестьянского

клана. Руководитель японской корпорации — не просто переодетый в современный костюм самурай. Культурные реминисценции, безусловно, присутствуют, но не более того. Важнее обратить внимание на то, что в некоторых ситуациях люди могут радикально менять свои представления и поведение, создавая совершенно новые культурные модели, часто за поразительно короткий срок. Когда, например, люди подвергаются интенсивному давлению из-за экономических и социальных трансформаций, связанных, скажем, с миграцией из сельской местности в гигантские скороварки, какими являются большие города Третьего мира, они часто удивительно быстро создают совершенно новые культуры.

Евангелический протестантизм

Одним из наиболее эффективных агентов таких быстрых культурных революций является религиозное обращение. Вопреки допущению, часто господствующему в высшем образовании западного типа, процессы модернизации не привели к упадку религии в большинстве регионов мира. Достаточно вспомнить об Иранской революции и ее последствиях. За исключением нескольких регионов (из которых наиболее важный — это Европа) и достаточно тонкой транснациональной прослойки выпускников западных университетов мир сегодня настолько же интенсивно религиозен, как был всегда, а возможно, даже в большей мере. Страстные религиозные движения встречаются повсеместно. Некоторые из них являются продолжением великих традиций прошлого, другие — реакцией на них.

Исламское возрождение, на которое западные наблюдатели наклеили ярлык фундаментализма, является характерным примером. На огромном пространстве от Атлантического океана до Китайского моря ислам вдохновляет огромные массы людей на смену своего поведения и, по ходу дела, потрясает правительства и трансформирует целые общества.

Настолько же важное, но, возможно, менее замеченное явление — это растущая сила евангелического протестантизма (прежде всего пятидесятнического направления), который быстро охватывает огромные территории Азии, Африки и Латинской Америки, то есть имеет даже больший географический масштаб, чем исламское возрождение. Это движение происходит из Соединенных Штатов, где евангелический протестантизм испытывал заметный рост на протяжении многих лет и начиная по край-

ней мере с середины 1970-х годов привлекал заметное внимание общества. Современные исследования, возможно, не вполне надежные, оценивают количество «заново рожденных» христиан в США в 40 миллионов. Каким бы ни было их число на самом деле, нет сомнений в том, что евангелическое сообщество занимает весьма важное место на американской религиозной сцене. Более того, в большинстве мест за пределами США, где проповедь евангеликов укоренилась (включая в значительной степени Латинскую Америку), были созданы сильные церкви из представителей местного населения, самостоятельно поддерживающие себя в финансовом отношении и возглавляемые местными по происхождению клириками.

Масштабы и динамизм движения поражают. Оно получило широкое распространение в Азии, особенно в Южной Корее, среди живущих за рубежом китайцев, на Филиппинах и на островах Тихого океана. Оно также сильно в Африке к югу от Сахары, где часто смешивается с местными нехристианскими африканскими религиями. Но самый резкий и неожиданный рост этого движения наблюдается в Центральной и Южной Америке, где число его последователей сравнимо с количеством представителей этой религии в Соединенных Штатах. В Центральной Америке движение достигло самых больших успехов. По наиболее точным оценкам, от 25 до 30 процентов населения Гватемалы теперь протестанты. Все страны региона в той или иной мере затронуты этим движением.

Культурные революции. Наиболее тщательное исследование феномена евангелизма — работа британского социолога Дэвида Мартина и его коллег, посвященная ситуации в Латинской Америке в целом, а также в Бразилии и Чили в частности[8]. Данная работа наглядно демонстрирует, что обращение в протестантизм приводит к подлинной культурной революции: индивидуумы, присоединяющиеся к этим протестантским церквам, резко, быстро и во многих случаях навсегда меняют свое поведение. Вопреки проникнутым мачизмом стереотипам о латиноамериканской культуре люди начинают вести себя трезво, ответственно, как английские методисты XVIII века.

Хотя большинство пасторов этих церквей мужчины, большая часть проповедников и организаторов — женщины. Как устано-

8. Martin, D. (1990) *Tongues of Fire: The Explosion of Protestantism in Latin America*. Oxford: Blackwell Publishers.

вил Мартин, женщины под влиянием этого нового протестантского этоса требуют, чтобы их мужья перестали пить, играть в азартные игры, иметь связи с женщинами на стороне и тратить деньги на бесконечные празднования с кумовьями. Вместо этого они теперь должны ходить в церковь (зачастую каждый вечер) и жертвовать на нее значительную часть своего дохода, причем церковь перераспределяет полученные средства в соответствии с религиозной принадлежностью людей, а не их родственными связями, что является весьма значимым изменением. Эти заново сплоченные семьи также демонстрируют высокий интерес к своим детям, что, как показывают международные исследования, является ключевым фактором повышения социальной мобильности.

Эти социальные изменения связаны со сравнимыми изменениями в экономическом поведении. Собранные факты демонстрируют, что люди в этих церквах начинают следовать в своей жизни тем же самым добродетелям, которые Вебер назвал «протестантской этикой». (Один из комментаторов исследования Мартина резюмировал его открытия словами «Макс Вебер жив, он живет в Гватемале».) Это этика дисциплины и самоотречения, тяжелого труда, накопления вместо потребления и систематического планирования будущего.

Разница состоит в том, что, в отличие от своих англо-саксонских предшественников, современный латиноамериканский протестантизм часто является пятидесятническим по своему характеру, то есть имеет высоко эмоциональный, даже оргиастический стиль молитвы. Однако, похоже, что эта эмоциональность никак не сказывается на заново обретенной трезвости повседневной жизни, а возможно, даже ее усиливает.

Долгосрочные экономические последствия этой культурной революции только начинают быть видимыми — в некоторых местах. В тех странах, где макроэкономическая ситуация не предоставляет реальных возможностей для улучшения экономической ситуации человека, его религиозная этика не играет большой роли. Стагнация продолжается, как, например, это происходит на северо-востоке Бразилии, в регионе перманентной экономической депрессии. Но там, где макроэкономическая ситуация *предоставляет* возможности, очевидно, что эти латентные протестантские черты становятся источником культурного преимущества. Характерным примером является ситуация в Чили. Если она будет развиваться в благоприятном ключе, протестанты ниж-

ней части среднего класса превратятся в своего рода образованную буржуазию, исторически ассоциирующуюся с формированием развитого капитализма на Западе.

Логика развития

Сравнение формирующейся протестантской этики в Латинской Америке с постконфуцианской этикой китайцев диаспоры весьма поучительно. Несмотря на весьма значительные религиозные и социальные различия, между ними есть и важные сходства: это мораль самоотречения, отложенного удовольствия (*self-gratification*), бережливости — все то, что Вебер называл «аскетизм-в-миру» (то есть образ жизни, близкий к монашескому, но в миру, а не в монастыре); это также прагматическая, активистская жизненная ориентация и высокий престиж образования. Китайские родители заботятся о том, чтобы их дети выросли грамотными, чтобы, будучи взрослыми, они могли продолжить ведение обширной деловой переписки; протестанты — чтобы дети могли читать Библию. В любом случае, с точки зрения экономики эти дети обладают культурным преимуществом над своими неграмотными соседями, не-китайцами или не-протестантами.

Дело в том, что на ранних стадиях экономического развития, когда капитал должен накапливаться, а не расходоваться, и когда инвестирование должно в значительной степени принимать форму интенсивного личного усилия или накоплений, добытых собственным потом («*sweat equity*»), — на этом этапе этика самоотречения, неважно чем обоснованная, функционально необходима. Будет ли такое поведение мотивировано страхом перед тещей или перед Богом, *с точки зрения экономики* не играет никакой роли.

Некоторые исследователи современной религиозной сцены считают, что этические воззрения исламского возрождения и нового евангелического протестантизма с трудом поддаются сравнению. Да, и то, и другое — страстные движения, основанные на самоотречении. Однако этим их сходство и ограничивается: экономические и социально-политические последствия этих движений абсолютно разные.

Действительно, и ислам, и евангельский протестантизм являются «реакционными», поскольку они представляют собой реакцию против определенных аспектов современности (прежде всего против ее секулярности и того, что воспринимается ими как

безнравственность); и те и другие видят лучшие времена в прошлом. Но в *каком* прошлом? Для мусульманских фундаменталистов речь идет о золотом веке ислама — примерно тысячу лет назад. Для евангеликов — о ранних днях буржуазной эры, примерно сто лет назад, когда люди жили «проще». Другими словами, консервативный ислам видит в качестве своего идеала подчеркнуто до-модерное общество. Наоборот, евангелические протестанты превозносят достоинства западной культуры в тот период ее развития, когда она находилась в самой динамичной фазе экономической модернизации. На основании имеющихся данных можно заключить, что протестантский фундаментализм является модернизирующей силой, исламский фундаментализм — нет.

Контркультура

Многие считают, что наиболее серьезные культурные изменения в недавней западной истории произошли в конце 1960-х — начале 1970-х годов. В течение этого периода страны североатлантического региона одна за другой пережили ряд событий, которые изменили политическую, социальную и культурную сцену, поставив их перед лицом массы новых верований, ценностей и моделей поведения — перед так называемой контркультурой. Чему же противостояла эта культура? Конечно, политическому, социальному и культурному *статус-кво*, но также и экономическому *статус-кво* — то есть капитализму.

В самом широком смысле это движение относилось к левой части идеологического спектра. В культуре оно противостояло тому буржуазному обществу, которое сформировалось на основе протестантской этики. Оно противопоставляло ему гедонизм, самоутверждение, ориентацию на потребление вместо накопления, отвращение к систематической дисциплине или планированию, подозрительное отношение к образованию. В результате этот новый культурный этос казался плохой новостью для капитализма, точнее, для любого вида развитого индустриального общества. Как говорили марксисты, неслучайно, что этим бунтарям против господствующей культуры нравилось наряжаться в крестьянские костюмы.

Восприятие капиталистической современности как глубоко враждебной объединяло критиков и сторонников новой культуры. В Соединенных Штатах, например, в течение недолгого времени имела место интересная дискуссия по вопросу о так называемом

«новом классе». Речь шла о якобы существующем новом среднем классе, основанном на производстве и распределении знания особого рода: нематериального, символического, морально заряженного. Представители этого нового, связанного со знанием класса (*new knowledge class*) — учителя, терапевты, коммуникаторы, политические активисты, бюрократы и даже юристы — считались либо основными агентами контркультуры, либо, по крайней мере, ее попутчиками. Во всяком случае они были в основном левыми — по сравнению не только с населением в целом, но и со *старым* средним классом, ассоциировавшимся, прежде всего, с бизнес-сообществом и большинством старых профессий.

Великий вопрос времени состоял в том, представляет ли собой эта контркультура последнюю надежду для осуществления так давно ожидаемой революции или, наоборот, декадентскую тенденцию, подрывающую экономические, политические и моральные основы общества, построенные с таким трудом. Сегодня, глядя назад, можно сказать, что и надежды и страхи оказались преувеличенными. Основные экономические и политические структуры «системы», как называли это культурные революционеры, безусловно, выжили. Более того, события, в конечном итоге приведшие к краху Советского Союза, в значительной степени подорвали доверие ко всем открыто политическим формам левого движения.

Тем не менее, в культуре большинства западных обществ действительно *произошли* серьезные сдвиги: этос конца 1960-х был институционализирован. Некоторые институции — прежде всего университеты и некоторые крупные религиозные деноминации — подверглись заметным и, очевидно, необратимым изменениям. Также изменились установки в области отношений между полами, межличностных отношений в целом, сексуальности во всех ее формах, воспитании детей, в понимании расовых и этнических отличий, в отношении здоровья и окружающей среды.

Профессиональная культура. Как эти изменения сказались на экономической культуре тех обществ, в которых они произошли? Группа социологов во главе с Хансфридом Келлнером из Франкфуртского университета в настоящее время нащупывает ответ на этот вопрос[9]. Ученые исследовали различные

9. Kellner, H., Heuberger F. (eds) (1992) *Hidden Technocrats: The New Class and New Capitalism*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.

типы профессионалов «нового класса» в США и Западной Европе: консультантов в «мягких» областях, таких как подбор персонала и корпоративный PR; служащих в области социального обеспечения; специалистов в области качественного исследования рынка и тех, кого основной американский исследователь в группе назвал «моральными предпринимателями» (например борцов с курением или за права животных). Ценности и жизненные стили контркультуры серьезно повлияли на эти профессиональные культуры, многие из представителей которых сами в молодости мечтали стать революционерами. Что произошло с ними с тех пор?

По большей части, революция — в буквальном смысле, как радикальная реструктуризация экономики и политики — больше не стоит для них на повестке дня. Эти бывшие бунтари приняли «систему», возможно, с некоторыми внутренними оговорками, и, работая внутри нее, чувствуют себя вполне нормально. Однако многие представления и установки времен их молодости в отношении эгалитаризма, межличностных отношений, сексуальности и гендера у них сохранились, и большинство из них по-прежнему ассоциирует себя с левой частью политического спектра (либеральной в контексте США, социал-демократической в Европе). Если бы у них была возможность заглянуть в будущее двадцать лет назад, они бы, вероятно, сказали о своем теперешнем состоянии, что они «продались системе»; их родители сказали бы, что они успокоились и стали более здравомыслящими.

Однако в какой мере их личные одиссеи привели к значимым изменениям в бизнес-культуре? Хотя исследование Келлнера и его группы не дает количественного ответа, их открытия говорят о том, что во всех странах определенные общественные секторы испытали серьезные изменения. Появились целые новые рынки, вдохновленные контркультурными ценностями. Это особенно очевидно в случае с конкретными продуктами, такими как косметика, безопасная для окружающей среды; так называемые «натуральные» пищевые продукты; приспособления для того, что считается здоровым образом жизни; наконец, огромный рынок продуктов для различных практик «нью-эйджа» (от подушек для медитации до фольклорных костюмов).

Кроме того, возникла возможность делать карьеру и получать значительный доход, помогая корпорациям становиться более чувствительными к различным общественным проблемам и потребностям своих работников. Установление процедур позитив-

ной дискриминации, открытие клиник по лечению от курения и сокращению веса, детских садов для детей работников корпораций, пропаганда социально ответственного образа корпораций — вот характерные примеры того, чем занят «новый класс». Но приведет ли этот более добрый и мягкий аспект капитализма к новым успехам в плане международной конкуренции?

На первый взгляд кажется, что нет. Достаточно вспомнить о восточноазиатском капитализме, намного более жестком — а, как известно, в поединке между жесткими и мягкими культурами обычно побеждают жесткие. Если употребить более элегантные научные термины, более практичные «негодяи» обычно вытирают пол более чувствительными. Тем не менее, каждому, кто проходил введение в социологию, знакома «теорема Томаса»: «Если люди считают ситуацию реальной, она *действительно* реальна по своим последствиям». Поэтому если люди искренне верят в то, что они будут производить лучшие телекоммуникационные системы, если будут при этом заботиться об окружающей среде или об альтернативных формах сексуальной ориентации, возможно, что так оно и случится, и по ходу дела они переиграют своих конкурентов из более жестких, бесчувственных культур. Пока никто не знает, остается ли при переходе экономики в постиндустриальную или движимую знанием фазу этика дисциплины и самоотречения таким же источником преимуществ, каким она была на более ранних стадиях экономического развития.

Экономическая культура обладает бесконечным очарованием для интеллекта; в частности, социологи не нуждаются ни в какой дополнительной мотивации для ее исследования, помимо собственного любопытства. Они могут перефразировать для своей дисциплины знаменитый тост, который обычно произносили в Королевском обществе математики: «За чистую математику, и пусть она никому никогда не принесет никакой пользы!». Однако люди, чья деятельность должна быть направлена на достижение практических результатов — например в бизнесе или тем более в государственном управлении, — не могут позволить себе такой роскоши. Они спросят: какое практическое применение может быть у таких открытий?

Я надеюсь, что этот небольшой этюд об экономической культуре дал понять, что многочисленные формы капиталистической деятельности глубинно связаны с определенными экономическими культурами, окружающими и воодушевляющими их. В мире, где все более размываются границы и где взаимодействие стано-

вится все более разнообразным, чуткость к культурным особенностям и их понимание быстро увеличивает свою практическую значимость.

Перевод с английского Кирила Меламуда

References

Berger, P. (1986) *The Capitalist Revolution*. New York: Basic Books.

Berger, P., Hsiao H.H. (eds) (1988) *In Search of an East Asian Development Model*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.

Clegg, S., Redding G. (eds) (1990) *Capitalism in Contrasting Cultures*. Berlin: Walter de Gruyter.

Estruch, J. (1995) *Saints and Schemers: Opus Dei and Its Paradoxes*. Oxford University Press.

Harrison, L. (1985) *Underdevelopment Is a State of Mind: The Latin American Case*. Lanham, MY: University Press of America.

Hofheinz, R., Calder K. (1982) *The Eastasia Edge*. New York: Basic Books.

Kellner, H., Heuberger F. (eds) (1992) *Hidden Technocrats: The New Class and New Capitalism*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.

Martin, D. (1990) *Tongues of Fire: The Explosion of Protestantism in Latin America*. Oxford: Blackwell Publishers.

Miyanaga, K. (1991) *The Creative Edge: Emerging Individualism in Japan*. New Brunswick, NJ: Transaction Publishers.

Morishima, M. (1982) *Why Has Japan Succeeded?* Cambridge: Cambridge University Press.

Nelson, J. (1987) *The Rhetoric of the Human Sciences*. University of Wisconsin Press, Madison, WI.

Redding, G. (1990) *The Spirit of Chinese Capitalism*. Berlin: Walter de Gruyter.