

УДК 316.6

НЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ФАКТОРЫ СИСТЕМНОГО РАЗВИТИЯ ОБЩЕСТВА В КОНТЕКСТЕ СФЕРНОГО ПОДХОДА

С. А. ШАВЕЛЬ¹⁾

¹⁾Институт социологии НАН Беларуси,
ул. Сурганова, 1, корп. 2, 220072, г. Минск, Беларусь

Рассматриваются неэкономические факторы экономического роста и развития общества в контексте сферного подхода. Представлены проблемная ситуация социологического исследования неэкономических факторов, социологическая реконструкция сферного подхода, взаимодействие и взаимопроникновение неэкономических факторов в экономику (теорию и практику) по схеме «вход – выход». В числе неэкономических факторов выделена и проанализирована мотивация идентичности.

Ключевые слова: неэкономические факторы; реконструкция; сферный подход; категориальная схема «вход – выход»; символические средства обмена; экспектации (ожидания); мотивация идентичности.

NON-ECONOMIC FACTORS OF SYSTEM DEVELOPING THE SOCIETY IN THE CONTEXT OF THE SPHERE APPROACH

S. A. SHAVEL^a

^aInstitute of Sociology, National Academy of Sciences of Belarus,
1 Surhanava Street, 2 building, Minsk 220072, Belarus

The non-economic factors of economic growth and developing the society in the context of the sphere approach are considered. The problem situation of a sociological study of non-economic factors, a sociological reconstruction of the sphere approach, interaction and interpenetration of non-economic factors into the economy (theory and practice) according to the «input – output» scheme are presented. Identity motivation are identified and analyzed from non-economic factors.

Keywords: non-economic factors; reconstruction; spherical approach; categorical «input – output» scheme; symbolic means of exchange; exposition (expectations); identity motivation.

Проблемная ситуация исследования

Факторное мышление – один из наиболее естественных, понятных и релевантных (направленных к цели) способов поиска решений жизненно важных проблем и задач. Поскольку любой процесс, в который включен человек (все коллективные и индивидуальные деяния, события и т. д.), состоит, как правило, из множества компонентов, выбор пути требует взвешивания каждого из них, оценки силы их взаимных связей, возможности их регули-

рования, комбинирования и пр. Именно поэтому такой тип мышления известен и широко используется с древних времен: первоначально к нему прибегали в повседневных, обыденных практиках, позже – в опытной, экспериментальной науке. Очевидно, что еще в период собирательства – на начальной стадии социогенеза – человек должен был прежде всего научиться отличать в среде обитания существенное от несущественного, вредное от по-

Образец цитирования:

Шавель С.А. Неэкономические факторы системного развития общества в контексте сферного подхода. *Журнал Белорусского государственного университета. Социология.* 2019;2:36–49.

For citation:

Shavel SA. Non-economic factors of system developing the society in the context of the sphere approach. *Journal of the Belarusian State University. Sociology.* 2019;2:36–49. Russian.

Автор:

Сергей Александрович Шавель – доктор социологических наук, профессор; заведующий отделом социальной теории и методологии.

Author:

Sergey A. Shavel, doctor of science (sociology), full professor; head of the department of social theory and methodology.
d-v-nazarova@yandex.by

лезного. Но для успешного сбора даров природы – трав, грибов, ягод, диких злаков и пр. – нужно было хорошо знать, в каких местах (лакунах) они произрастают, при каких условиях дают богатый урожай, а когда деградируют. Соответствующий опыт и навыки закреплялись, накапливались и передавались новым поколениям. Что касается науки, то в ней факторное мышление развивалось по логическим схемам причинно-следственных связей (антецедента – консеквента), унаследованным от Аристотеля и других мыслителей-логиков.

Термин «фактор» (лат. *factor* – делатель, производитель) на русский язык иногда переводят словом «виновник» [1, с. 545]. На наш взгляд, это не вполне корректно, поскольку виновник ассоциируется с чеховским злоумышленником, откручивающим гайки с полотна железной дороги на грузила для рыбной ловли. Конечно, отдельные факторы могут иметь негативный характер (засухи, наводнения, радиация, загрязнение природы и т. п.), но смысл любого фактора состоит только в том, что он является причиняющей силой, а не виновником (в юридическом понимании) тех или иных консеквентов. (В конце концов, и чеховский герой нуждался в грузилах, а не в аварии на железной дороге.)

В социологической литературе проблемная ситуация определяется как «знание о незнании». «Знание» – потому что социальный субъект имеет достаточно сведений, чтобы оценить состояние того или иного объекта (процесса, фактора, явления, элемента структуры и т. д.) как неадекватное новым потребностям и изменившимся условиям жизни и, соответственно, понять необходимость его изменений, прогнозируя возможную вероятность деструктивных последствий невмешательства. Это знание неоченимо. Достаточно сказать, что подавляющее большинство катаклизмов – общественных, коллективных, личностных – происходят там и тогда, где и когда люди не могут или не хотят трезво оценить существующее положение дел. Вспоминая популярную формулу конца 1980-х гг. «Так жить нельзя!» (С. Говорухин), отметим ее некоторую абстрактность и неконструктивность. Тем не менее она отражала назревшие противоречия и тем самым подталкивала к поиску их решения, т. е. все-таки была диагностичной, а это, как известно, в любом деле обеспечивает больше половины успеха. «Незнание» связано с тем, что до поры до времени нет ответа на вопрос о том, как жить можно и нужно, т. е. нет знания инструментального, технологического, точнее, нет методологии управляемых изменений и соответствующей деятельности. Сегодня в Беларуси все еще широко обсуждаются выявленные случаи бесхозяйственности, несоблюдения технологической дисциплины в сельском хозяйстве Могилёвской области. Но ведь очевидно, что основные причины сложившей-

ся ситуации состоят в отсутствии у руководителей четкой и однозначной оценки существующего положения дел.

Если проблемная ситуация названа и правильно сформулирована (иногда это называют постановкой проблемы, что не совсем точно, ибо то, что для одного субъекта является проблемой, для другого субъекта или для науки в целом – пройденный этап), то следующим шагом должен быть перевод практических затруднений в научную проблему, решение которой предполагает использование всех доступных аналитических ресурсов. К сожалению, в силу психологических или догматических установок такой переход, т. е. обращение к науке, часто не осуществляется, даже наоборот: открываются и поощряются разного рода мистификации – от веры в чудо до поиска «простых решений».

Выделяется ряд причин проблемной ситуации в области неэкономических факторов.

1. *Недостаточное внимание экономической теории к неэкономическим факторам в сравнении с классическими факторами экономики.* Впервые вопрос о факторах как об источниках богатства был поставлен в экономическом учении меркантилизма (от фр. *mercantilisme* – торговый, коммерческий; в обиходе – торгашеский, мелочно-расчетливый). Однако его представители остановились на однофакторной модели, полагая, что источник богатства находится в сфере обращения и им являются накопленные в стране деньги. О том, откуда вообще берутся деньги у покупателя товара и как превращаются в капитал, они не задумывались. Поэтому, хотя в рамках меркантилизма в научный оборот был введен термин «политическая экономия» (автор термина – А. Монкретьен де Ваттевиль (1575–1621)), в поздний период сторонники этого учения фактически пришли к отрицанию своей исходной идеи. Тот же А. Монкретьен де Ваттевиль писал: «Не обилие золота и серебра делает государство богатым, но наличие предметов, необходимых для жизни и для одежды». Сегодня, когда многие страны принимают законы против роскоши (недавно он был принят в Испании), особенно интересно звучит суждение экономиста о том, что роскошь есть «для государства чума и роковое разорение» [2, с. 9].

Следующее направление в изучении факторов экономического роста представлено физиократами (букв. «власть природы»). Для них главный источник общественного богатства – земля и труд на ней. Эта идея, безусловно, правильная, но выделение только земледельческого труда лишало возможности учитывать роль других видов деятельности – торговли, ремесла, позже – промышленности, науки. К тому же советский опыт полной национализации земли – вначале помещичьих владений, затем крестьянских наделов путем коллективиза-

ции – показал, что земля в таком случае становится государственной территорией и все меньше учитывается как экономический фактор.

Классическую триаду основных экономических факторов – земля, труд и капитал – ввели и обосновали родоначальники политической экономии как самостоятельной науки Адам Смит (1723–1789) и Дэвид Рикардо (1772–1823). Само название работы Адама Смита «Исследование о природе и источниках богатства народов» (1776) показывает, что приоритет в своем анализе автор отдает именно источникам, т. е. факторам богатства народов.

Как мы уже отмечали [3, с. 11], одна из четырех факторных парадигм в качестве доминирующего фактора выделяет человеческий потенциал. Формула данной парадигмы следующая: $\Pi = f(T, K) + f(Z)$, т. е. продукт есть функция труда и капитала плюс дополнительная функция земли. Человеческий потенциал, понимаемый как совокупность реальных возможностей индивида (коллектива) по изготовлению определенных общественно значимых благ и оказанию услуг, представлен в двух классических факторах: в труде и капитале. В труде он составляет человеческий капитал: знания, профессиональный опыт, навыки, призвание к данному роду занятий (профессии), здоровье и др. В факторе капитала человеческий потенциал представляет предпринимательскую способность как особый вид человеческой активности, направленной на комбинацию и оптимизацию связей между всеми другими факторами производства. Специфические отличия этой способности от репродуктивной и сугубо исполнительской деятельности заключается в том, что для нее характерны высокая мотивация инновационного поиска, желание и умение внедрять новшества – новые продукты (товары) и услуги, технологии и формы организации дела (бизнеса), рынки; искать новых заказчиков и потребителей и т. д. Причем все это осуществляется с характерной для предпринимательства готовностью к риску, по возможности взвешенному, заранее просчитанному. Предпринимательская способность по своему характеру, масштабам и результатам аналогична высококвалифицированному труду, но вместе с тем она представляет собой «самовозрастающую стоимость» (так определял К. Маркс капитал). «Самовозрастание стоимости» не в последнюю очередь обеспечивается экономией, ресурсосбережением в конкретном производстве. По словам В. В. Градобоева, «предприниматель выбирает такую технологию производства, при которой дефицитный или сравнительно дорогой фактор производства используется в меньшей мере. Именно этому обстоятельству общество обязано появлением высотных зданий при ограниченности свободной земли, полупроводников, заменителей, многообразных моделей бензиносберегающих машин и т. п. Предпринимательство, таким образом, предполагает

использование различных комбинаций факторов производства, руководствуясь потребностями неизбежного снижения издержек производства. Оно исчисляется путем сопоставления рыночной цены и затрат на изготовление предельного продукта» [4, с. 169–170]. Здесь можно заметить отдельные преувеличения: скажем, появление в США первых небоскребов вряд ли связано с нехваткой земли, но общая линия анализа, безусловно, оправданна.

В обосновании проекта «Новое экономическое мышление», представленного как совместная разработка факультета свободных искусств и наук СПбГУ и Института экономической политики имени Е. Т. Гайдара, подчеркивается: «Актуальная парадигма современной экономической науки остро нуждается в пересмотре. <...> В особенности это справедливо для тех областей, где экономическая логика встроена в социальный, политический и культурный контекст. Дело даже не столько в усовершенствовании уже имеющегося методологического аппарата, сколько во включении в предметную область экономической науки тех сюжетов, которые *традиционно недооценивались (а то и вообще игнорировались) профессиональными экономистами...*» (курсив наш. – С. III.) [5, с. 5]. Как видим, здесь не употребляется категория «неэкономические факторы»: авторы имеют в виду практическое применение культурных детерминант в экономической сфере, называя их экзогенными (внешними) условиями, но вполне очевидно, что подразумеваются именно неэкономические факторы. Во-первых, недооценивалась и игнорировалась не только культура (со времени утверждения маржинализма в качестве ведущего направления в экономической теории), но и все те факторы, которые по генезису и содержанию находились вне экономики, например экологические, этические, архитектурные, социальные, амитологические (термин П. Сорокина, обозначающий любовь, дружбу и т. д.), коллективистские и др. Неслучайно обоснование проекта завершается словами: «Хочется верить, что привлечение внимания к этим текстам послужит импульсом к превращению экономической науки в подлинно гуманитарную дисциплину, трактующую хозяйственную жизнь человека в неразрывной связи с миром социальных институтов и культурных ценностей» [5, с. 5].

Важно, что с этимологической точки зрения выражение «неэкономические факторы» можно считать определением через отрицание. Оно вошло в философский словарь еще в Средние века под названием «теология апофатическая» (от греч. *apofatikos* – отрицательный). Им стремились выразить абсолютную трансцендентность Бога путем отрицания всех его атрибутов и обозначений, устраняя все относящиеся к Богу представления и понятия (ибо он по ту сторону бытия). Позже это течение дополнилось катафатической теорией, де-

лавшей ставку на синтез позитивных атрибутов по аналогии с миром, сотворенным Богом, – один из принципов католической схоластики. Определения через отрицание (как и определения по аналогии) достаточно часто используются в научном обороте, например, агностицизм (от греч. *a* – частица отрицания; *gnosis* – познание) – непознаваемость; в социологии широко известен дюркгеймовский термин «аномия» (от греч. *a*; *nomos* – норма, закон, стандарт, правило, ценность) – ненормативность поведения, отклонение от принятых правил, стандартов и др. При этом необходимо учитывать, что такие определения не раскрывают сущность изучаемого явления (денотат), а лишь указывают на то, что по некоторым признакам оно не включено в предметное поле исходного понятия (глоссы). Семантику термина с отрицательной частицей *не* или *вне* следует искать в соотносительном базовом понятии. Так, смысл термина «агностицизм» как учения о непознаваемости мира «вещей в себе» (ноуменов) можно понять в соответствии со значением термина «гностицизм», учитывая его этимологию, т. е. происхождение от слов *знание, знающий, познающий*. Также и аномию мы поймем, познав смысл терминов «норма», «стандарт», «закон».

Если обратиться к одному из самых популярных учебников по экономической теории, созданному лауреатом нобелевской премии по экономике П. А. Самуэльсоном, то при всех его достоинствах – доступности и логичности изложения, ясности мысли и т. д. – нельзя не обратить внимания на то, что анализ неэкономических факторов оказался вне поле зрения автора. Так, он отмечает: «Через всю книгу систематически проводится то, что я называю “великим неоклассическим синтезом”. То есть речь идет о сочетании современной теории распределения дохода с классическими принципами экономики. <...> При его применении исчезает разрыв между обобщающим понятием макроэкономики и традиционной микроэкономикой и возникает их взаимодополнительное единство» [6, с. 4]. Этот синтез можно понимать как путь для включения неэкономических факторов в экономическую теорию, что до сих пор в полной мере грамотно и логически не осуществлено.

Можно, конечно, восхищаться остротой сопоставления оценок экономической науки двумя великими учеными, лауреатами Нобелевской премии Максом Планком и Бертраном Расселом, начинавших свою научную карьеру в качестве экономистов. М. Планк признавался, что вынужден был оставить профессию экономиста из-за ее сложности. Услышав эти слова, Б. Рассел возразил: «Как странно. Ведь мне пришлось уйти из экономики только из-за ее явной простоты» [6, с. 14].

2. Неясность природы и структуры неэкономических факторов. Этимологически термин «не-

экономические факторы», в отличие от собственно экономических ресурсов, можно понимать как экзогенные (внешние), независимые от их наименования и той роли, которую они играют в хозяйственной деятельности и экономическом росте. Этим, как правило, объясняют индуцирование неоклассических методологических идей обоснования путей развития экономической науки, выдвинутых маржинализмом (от англ. *marginal* – предельный).

Родоначальник данного направления австрийский экономист Карл Менгер (1840–1921) утверждал, что «как минимум в теории мы должны объяснять все внешние экономические явления в терминах внутренней экономической ориентации индивидов. Иными словами, экономическая деятельность, такая как акты производства, сбережения и потребления, должна анализироваться как результат рационального выбора агентов относительно получения или отсрочки удовольствия. Согласно этой логике все другие мотивы или факторы, которые могут лежать в основе экономической деятельности или влиять на нее, нерелевантны для экономики» [5, с. 52–53], т. е. не соответствуют ее целям. Из этого следует, что никакие мотивы, кроме удовольствия, с точки зрения рационального выбора, пользы, а также никакие другие факторы, кроме эндогенных, в экономическом анализе учитываться не должны. В историю К. Менгер вошел своей теорией предельной полезности, согласно которой, например, в анализе ценообразования акцент делается не на издержках (себестоимости), а на изменении эффективности потребления при добавлении единицы оцениваемого продукта, т. е. на изменении предела. Маржинализм – это теория, характеризующая не сущность явлений, а их изменения при переходе так называемых пределов.

По словам Ш. Бегельсдайка и Р. Маселанда, «позиция Менгера постепенно сделалась главенствующей в экономической науке» [5]. Стремление синтезировать маржинализм с классической политэкономией привело к созданию нового направления в экономической науке, названного неоклассикой. Оно возникло не столько в силу теоретико-методологических предпосылок, сколько как идеологическая реакция на теорию К. Маркса, превратившаяся вскоре в лобовую атаку на марксизм. Западные исследователи эту проблему обычно скромно обходят, как и критику экономического неоклассицизма со стороны исторической школы экономики (М. Жобе, Ф. Бродель), социальной экономики (М. Вебер), кейнсианства (Д. Кейнс, Дж. Робинсон), институционализма (Т. Веблен, Дж. Гэлбрейт) и др.

3. Необоснованность в экономической теории логики взаимопроникновения факторов по схеме «вход – выход». Более подробно этот вопрос рассмотрим ниже.

Социологическая реконструкция сферного подхода

В. С. Стёпин писал: «Сами тексты научных теорий, которые оставили их творцы, – это и есть тот эмпирический материал, который подлежит осмыслению и исторической реконструкции. Реконструкции – это особый тип знаний, который, как я думаю, вообще необходим для исследования исторически развивающихся систем, это особый тип теоретического знания, который присутствует и в методологии науки, и не только в методологии, но везде, где речь идет об исторических объектах. Исторические реконструкции позволяют высказать, как такие объекты возникают и развиваются» [7, с. 665–666].

Если говорить о реконструкции сферного подхода в социологии, социогуманитарных науках в целом, необходимо отметить, что первые сферные представления зародились в осевое время, когда одновременно (в историко-социологическом смысле) действовали основатели важнейших религиозных традиций – иудейские пророки в Палестине, Заратустра в Персии, Конфуций и Лао-цзы в Китае, Будда и Махавира в Индии и первые философы в Древней Греции, – примерно в середине 1-го тыс. до н. э. Провозвестников нового отношения к миру и человеку, заложивших основы современной цивилизации, соединяли не прямые коммуникации, а некое рефлексивное чувство времени, необходимости перемен. Осевое время, как считал К. Ясперс (1883–1969), предоживший данный термин, «создало для всех времен общечеловеческий завет персональной ответственности, послужив общим истоком для культур Востока и Запада, поэтому необходимо обновлять связь с этим заветом, подыскивая для утрачиваемой и вновь обретаемой старой истины новые “шифры”» [8, с. 818]. Сегодня эти слова не менее актуальны, чем в 1946 г., когда автор писал их в трактате о «немецкой вине» за развязанную войну и ее ужасные последствия, в том числе и для немцев: стоит только трезво оценить серию инспирированных цветных и прочих революций, чтобы согласиться с приведенным утверждением.

Первые сферные идеи рождались естественно, как бы сами собой, из повседневных наблюдений за звездным небом и некоторой систематизации астрономических данных. Так, Конфуций (551–479 гг. до н. э.) писал: «Светила в небесах, по представлению древних китайцев, образуют “небесный узор” (тянь вэнь), и этот древний образ мирового согласия полностью подобен “узору” человеческой культуры (вэнь) как образу стилизованной и доставляющей наслаждение жизни» [9, с. 10]. Древнегреческие философы в своих космологических учениях прибегают к таким метафорам, как «купол неба», «небесный свод», шар, круг и др. Эмпедокл считал, что «форма мироздания приближается к яйцу, лежащему в горизонтальном

положении» [10, с. 55]. Левкипп выдвинул космологическую гипотезу шаровидности мира, согласно которой в результате вращения тел на периферии образуется оболочка, а в центре – твердая конфигурация [10, с. 102]. Пифагориец Евдокс доказывал «существование концентрических сфер, вращающихся вокруг осей, наклоненных одна к другой под известным углом» [10, с. 232]. Не перечисляя авторов многих других космологических построений, отметим, что мысли о центр-периферийных связях (Левкипп) и концентрических процессах (Евдокс) повлияли на формирование сферного понятийного аппарата. Но об этом позже. Пока же коротко рассмотрим, как происходил процесс адаптации данной терминологии к жизни индивида и социума, что можно условно назвать социологической ассимиляцией. Этот процесс начался с греческого математика, мистика и философа Пифагора (570–500 гг. до н. э.).

Пифагор был первым, кто перенес термин «сфера» из математики в другие области знаний – философию, астрономию, музыку, эстетику – и придал ему более широкий смысл. В геометрии под сферой понимается фигура в трехмерном пространстве, все точки которой находятся на равном расстоянии от центра. В учении Пифагора сфера – не просто поверхность шара, но и наиболее совершенная, равновесная и самодостаточная из всех фигур, представляющая семантическую структуру как образ «равного себе самому отовсюду». В физическом смысле сфера отличается тем, что имеет максимальный (из всех фигур) объем (пирамида, цилиндр, куб и др.) при минимальной площади ограничивающей поверхности. Назвав впервые Вселенную космосом (греч. *kosmos* – порядок, пронизанный мерой, антипод хаоса), древнегреческий философ выдвинул идею гармонии небесных сфер, развитую его учениками и последователями. Под гармонией понималась архитектура космоса, устройство мироздания, «звездное небо над головой, наполняющее душу восторгом» (И. Кант). Эта идея использовалась Гегелем для обоснования категории «мировой разум». Открытие пифагорейцами количественных характеристик музыкальных соотношений воплотилось в применении такого метода и в космологии. Они считали, что каждая сфера определяется своим числом и сферное движение светил образует гармонию, «музыку сфер», аналогичную тонам консонирующих благозвучных интервалов и врачующую душу. Безусловно, идея гармоничной сферной организации мироздания как космоса, а также соответствующая терминология (космос, сфера, гармония, пропорция, порядок, мера и др.) получила широкое распространение в мировой культуре. С одной стороны, это дало толчок собственно научным исследованиям в разных

областях знаний, от астрономии до синергетики, с другой – мистические элементы пифагореизма стали благодатной почвой для развития таких паранаучных направлений, как эзотеризм, теософия, каббала, астрология и т. д.

Подобная двойственность присутствует и в фундаментальной парадигме русского космизма, ярким представителем которого стал Н. Ф. Федоров (1828–1903). По его учению, названному им «активное христианство», пророчества апокалипсиса следует понимать не как конец мира, а как завершение космизации, т. е. гармонизации и одухотворения мира через его *обожение* как реализацию заповедных норм и ценностей в отношении человека к природе и интерактивных связей внутри социума. Такой переход, по мнению Н. Ф. Федорова, потребует отказа от бездумной эксплуатации природы в пользу ее регуляции; овладения космическими процессами, вплоть до заселения космоса людьми; психофизиологического совершенствования организма человека для жизни вне земной среды обитания; формирования, точнее регенерации, родственного сознания, исключая враждебность, «небратство», «чуждость», агрессию и другие аномалии. Завершение космизации осуществляется по божественной воле, действующей через единую соборность человечества, осознавшего необходимые преобразования как перспективу «общего дела». Процесс гармонизации и одушевления мира есть не что иное, как переход к ноосферному мышлению, к иному качеству биосферы и планетарных состояний в целом. Некоторые идеи Н. Ф. Федорова, например идеи патрификации (воскрешения), питания человека за счет прямого усвоения космической энергии и подобные, воспринимаются сегодня как вненаучные, но ведь таким же в его время казалось и представление о том, что человек способен жить не на земле, а в космическом пространстве. Идея патрификации должна укрепить, по мнению автора, солидарность поколений, их живую связь с ушедшими предками. Для этого необходимо преодолеть бессознательные варварские ожидания того, чтобы предшественники освободили место вступающим в жизнь людям. Н. Ф. Федоров писал: «В себе человек – в своей нервной системе – носит образец регуляции Вселенной» [11, с. 281]. Эту регулятивную способность мирового разума как совокупного интеллекта человечества Г. В. Ф. Гегель назвал «хитрость разума», имея в виду надличностную силу, «заставляющую действовать для себя страсти индивидуумов» [12, с. 32].

В социологической литературе термин «сфера» долгое время после возникновения и институционализации социологии не употреблялся вообще или использовался в качестве собирательного понятия. Так, О. Конт, характеризуя структуру общества, говорит о составляющих его элементах, о трансляции

изменений в одной части социума всем остальным. Выделенные им научные дисциплины изучают определенные «фрагменты» мироздания, и только социология исследует целостность как системное единство. Под структурными образованиями целостности Г. Зиммель понимает отдельные области общественной жизни: политику, экономику, правосудие и др. Э. Дюркгейм связывает структуру с видами солидарности. Механической солидарности архаических обществ соответствует сегментарный тип морфологии – формы и внутреннего устройства целостности. Сегменты представляют собой внутренне однородные образования, возникающие вначале на клановой, а затем на территориальной основе. При органической солидарности индустриальных обществ возникает и становится доминирующим организованный тип морфологии, при котором город сливается с рынком и исходными структурными единицами становятся такие формы организации, как поселенческие, торговые, производственные, страховые и пр. У названных авторов и ряда других исследователей выражение «духовная сфера общества» употребляется в метафорическом смысле.

В современной западной теоретической социологии практически не используются сферные представления и соответствующая терминология. Конечно, говорится о сферах деятельности, влияния, интересов и подобных, но такое словупотребление не выходит за уровень обыденного понимания сферы как части, доли, области того целого (системы), которое рассматривается *ad hoc* или подразумевается. В ряде случаев подобное избегание кажется нарочитым, поскольку сдерживает или уводит в сторону ход исследования. Так, один из родоначальников системного анализа общества Н. Луман (1927–1998), затрагивая проблематику социальных движений, отмечает: «Эти движения пытаются в обществе оперировать против общества, словно бы они пришли извне» [13, с. 213]. По мнению автора, такие движения часто ориентированы противоречиво (одновременно и радикально, и нерадикально), имеют гетерогенную мотивацию или же раздроблены в себе: «Так, когда в женском движении выдвигается тема равенства, то при этом артикулируется вполне буржуазная *потребность в компенсации*, и одновременно в вопросе о семантике жертвенности – *поиск совершенно иной формы жизни*. В зародыше эти движения содержат возможность радикальной критики общества, далеко превосходящей то, что мог видеть и на что мог осмелиться К. Маркс» (курсив наш. – С. Ш.) [13, с. 213]. Большой радикализм, большее обозрение (прозрение) и смелость, чем у К. Маркса, состоят, видимо, в том, что «новые движения» потенциально могли бы (если, как замечает автор, позволительно приписать им такие намерения) подвергнуть

критике функциональную дифференциацию, т. е. основу основ общества как системы: разделение труда, политическое устройство, найденные нормативные образцы, паттерны отношений. Можно ли так понимать приведенные слова с упоминанием К. Маркса? Однозначно ответить трудно, поскольку, как справедливо заметил А. Ф. Филиппов, «Лумана не зря считают самым сложным теоретиком в современной западной социологии. По сути дела, его рассуждения не снимают никаких трудностей, ибо произвольно совмещают образные и понятийные конструкции» [14, с. 162].

Возвращаясь к примеру Лумана о женском движении, мы видим, что он не упоминает ни о суфражизме с феминизмом, ни о популярной гендерной тематике, ни о других аспектах весьма сложного социального явления. Что касается потребности в компенсации, то это не что иное, как стремление женщин к справедливой оплате за равный труд и другие общественные услуги и т. д. Поиск же совершенно иной формы жизни связан с позитивными изменениями в социальной сфере, отвечающей за условия непосредственного жизнеобеспечения индивидов, семей, социальных групп и демографических когорт, всего общества в конкретной стране – государстве. Используемое Луманом выражение «форма жизни» – это не понятие, даже не конкретизированный образ. В своей абстрактности оно скорее аллюзия (намек) на нечто совершенно иное (любимая автором контингентность – инаковость) – от гедонизма, аскетизма, монашества до откровенного иждивенчества.

Обратим внимание на то, что Т. Джонсон в предисловии к русскому изданию книги М. Новака «Дух демократического капитализма» отметил некоторую амбивалентность позиции автора. С одной стороны, его взгляды связаны лишь с верой в человека, но не в Бога или возможность спасения. С другой стороны, обращение М. Новака к анализу общества с разделением последнего на три сферы имеет определенно религиозные предпосылки: «Предложение различать экономическую, политическую и духовно-культурную сферы в обществе прозвучало впервые еще на Втором Ватиканском соборе (1962–1965) католической церкви и зафиксировано в документе “Gaudium et Spes. Pastoral Constitution on the Church in the Modern World”¹» [15, с. 14]. Как видим, указывается на приоритет Ватиканского собора в разделении общества на три сферы. Но здесь нет социальной сферы и, следовательно, предполагается, что все, связанное с жизнеобеспечением: социальная защита, пенсии и пособия, субсидиарность, охрана здоровья, образование, – передано другим институтам (например, страховым), маркировано в форму услуг

и возложено на тех, кто в таких услугах нуждается. И, конечно, поскольку работа выполнена в теологическом ключе, строго научной категоризации терминов в ней не предусмотрено: сферы общества понимаются только как его части, в лучшем случае – его подсистемы.

Сферные идеи и соответствующий понятийный аппарат активно разрабатывались в марксистской социологии и социальной философии с конца 1950-х гг. [16; 17]. Обращение к данной проблематике определялось прежде всего тщательным анализом работ классиков марксизма. К. Маркс писал: «Способ производства материальной жизни обуславливает социальный, политический и духовный процессы жизни вообще» [18, с. 7]. Из этого вытекала правомерность и целесообразность деления общества не на три, а на четыре основные сферы, включая и социальную.

Второй момент связан со стремлением дефинировать понятие «сфера общества» через отношения. Традиционно политику определяют как отношения по поводу власти, борьбы за власть; экономику – как отношения по поводу хозяйственной деятельности. «Камнем преткновения выступает в данном случае выделение сферы социальной жизни общества» [19, с. 51]. Трудность заключается в выделении собственно социальных (в узком смысле слова) отношений: их невозможно свести к межгрупповым (классовым, этническим и др.), отождествить с межличностными в социометрическом значении, связать с формами собственности и т. д. Во всех таких определениях критерий отношений становится диффузным, нечетким, перетекающим в иные сферы.

Учитывая эти нюансы, мы сформулировали следующую дефиницию: «Социальные отношения определяются как отношения между людьми по поводу общественного положения, образа или уклада жизни в обществе. Они осуществляются в форме таких основных связей, как: а) обмен деятельностью; б) общение; в) каритативность (связь типа социального обеспечения); г) социальное наследование» [20, с. 8].

Мы также предложили следующие определения: *сфера общества представляет собой кластер институтов (с имеющимися у них материальными и кадровыми ресурсами, инфраструктурой, коммуникациями, органами управления и др.), объединенных на основе функционального назначения и единого принципа связи элементов в определенную качественную целостность, отличную от других общественных форм объединения, но взаимодействующую с ними в процессах системного воспроизводства социального общества (страны-государства). Под социальной сферой понимается совокупность отраслей*

¹«Обретение надежды. Пасторское послание о церкви в современном мире». – С. III.

непосредственного жизнеобеспечения населения, образующихся из низовых звеньев, ресурсы которых организованы в соответствии с заданным профилем, и включающих такие институционализованные отрасли, как образование, здравоохранение, культура, жилищно-коммунальное хозяйство, санаторно-курортный комплекс, туризм (без экспортной части), физическая культура и спорт (без профессионального спорта), пенсионное обеспечение, социальная работа, защита уязвимых категорий и др.

В сферном подходе первостепенное значение имеют социальные институты – от семьи, образования, СМИ до государства. С первых шагов социогенеза (род, семья, традиции, ритуалы и т. д.) институт являлся (и остается до наших дней) исходной и фундаментальной структурой общества. Он формирует нормативно-ценностную модель поведения и отношений сначала путем селекции

и кумуляции жизненного опыта, повседневных практик, позже – исходя из развивающихся потребностей социума; осуществляет мобилизацию сил и ресурсов, регуляцию и контроль, вносит необходимые коррективы, используя разнообразные релевантные стимулы, а также положительные и отрицательные санкции. При всем многообразии институтов (как и вариантов их восприятий и оценок индивидами) в них сохраняется главное: институты – каждый по своему предназначению – упорядочивают жизнь, предотвращают хаос и дезорганизацию. Каждый институт должен представлять и защищать интересы тех, кого он объединяет, но вместе с тем и поднимать эти частные групповые интересы на системный уровень, согласовывать их с общественными целями. Если последнего нет, то не исключена деинституционализация тех или иных сообществ, как это и бывает в мафиозных кланах, террористических бандах.

Взаимодействие и взаимопроникновение основных сфер общества по схеме «вход – выход»

Каждая сфера общества имеет каналы взаимодействия и взаимопроникновения с другими сферами. Таким образом, четыре основные сферы общества когерентны (сцеплены друг с другом). Например, экономическая сфера получает по каналам входа от других следующие вклады:

1) от сферы политики: цели и приоритеты, организованность всей общественной жизни, общую мобилизованность и др.;

2) от социальной сферы: лояльность, солидарность, упорядоченность конкурирующих притязаний, доверие, социальный капитал, минимизацию или смягчение конфликтов, дополнительные производственные эффекты сотрудничества и коллективизма;

3) от духовно-культурной сферы: ценностные обязательства, высокий уровень готовности людей к экономической деятельности, социализированных и мотивированных индивидов, профессионализм работников, человеческий капитал.

В свою очередь, вклады экономики в другие сферы – это не только материальные средства к жизни, но и новые рабочие места, возможности выбора профессий, доступ к ресурсам и информации (новые средства связи, интернет и т. д.), социальным благам и услугам, вертикальную мобильность, иммиграцию, условия самореализации индивида. Социетальный порядок, охватывающий все общество (страну-государство), требует эквивалентных обменов (входов – выходов) между сферами. Например, если экономика ориентирована на «производство ради производства» или «прибыль любой ценой», то процессы обмена нарушаются, возникают явления дисбаланса, личностной демотивации,

что отрицательно сказывается на стабильности и устойчивости общества как целостной системы.

Таким образом, первой методологической предпосылкой сферной парадигмы является утверждение, согласно которому социальный порядок и стабильность (гомеостаз) общества обеспечивается оптимальным взаимодействием основных сфер общества. Сферы взаимодействуют друг с другом путем обмена теми средствами, которые выработаны в каждой из них, но необходимы и могут быть эффективно использованы для общего блага в другой сфере. В этом смысле сферы равноправны – следовательно, обмен должен быть эквивалентным. Ни одна из сфер в нормальных условиях не может доминировать над другими: выдвигать особые притязания, скрывать ресурсы, завышать их значимость и цену и т. п. Такие действия деструктивны для всего общества: нарушая общий баланс взаимодействия, они расшатывают общую стабильность и порядок, составляющие фундамент прогресса и развития, что отрицательно сказывается на всех сферах, в том числе и на инициаторе подобных действий. Как правило, именно такие латентные макроразбалансировки и вызывают депрессию, кризисы и даже революционные ситуации.

Второй методологической предпосылкой сферной парадигмы является символическое взаимопроникновение. Этому феномену особое внимание уделял Т. Парсонс. Он отталкивался от кибернетических идей иерархии и субординации, согласно которым объект, стоящий выше на иерархической лестнице, имеет возможность информационно регулировать нижестоящие объекты, которые

в силу правил субординации должны адекватно реагировать на эти сигналы, т. е. выполнять приказы, повышать свой энергетический потенциал. К символическим средствам обмена и коммуникации в социальных системах (обществе) Т. Парсонс отнес *ценностные обязательства, влияние, власть и деньги*.

По Парсонсу, на вершине иерархии должно находиться *ценностное обязательство*, понимаемое как привязанность и обобщенная способность вносить ценности в жизнь. Примерами ценностных обязательств являются признание и принятие христианином символов веры, в светской жизни – клятва «перед лицом своих товарищей», присяга, обет, кодекс чести и долга и т. п. В процессах обмена и коммуникации ценностное обязательство является «оборотным средством», которое может накапливаться (как и деньги) институтами, партиями и отдельными лицами, обладающими моральным авторитетом и высоким уровнем доверия, создавая тем самым *банк ценностных обязательств*. Т. Парсонс вообще считал одним из самых значительных достижений социологической науки веберовский анализ харизматического лидерства. Харизматик расширяет банк ценностных обязательств (число приверженцев и последователей) и на этой основе может реорганизовать всю существующую систему институционализированных отношений, как это делали основатели мировых религий.

На втором месте в числе символических средств социального сообщения и обмена находится *влияние*. В его основе лежит социальная солидарность, перерастающая в идентификацию по признакам гражданства, партийности, ассоциации и др. Добровольные объединения людей можно рассматривать как *банки влияния*, которое лидеры могут использовать для улучшения своей репутации, завоевания электорального большинства.

Влияние – это средство убеждения вести себя и действовать определенным образом. Прямое убеждение (поступать так-то и так-то в конкретной ситуации) нельзя считать обобщающим средством: чтобы быть влиянием, оно должно стать свободным оборотным средством, обслуживающим самые разные ситуации, а значит, требующим исключительного доверия к референту убеждений.

Далее идут такие символические средства, как *власть и деньги*. Власть в обыденном понимании обычно представляют как право субъекта (носителя) власти – родителей, начальников, должностных лиц и др. – требовать определенного поведения, действий и отношений, соблюдения норм и правил и т. д. Рассматривая власть как символическое средство, Т. Парсонс отмечал: «Власть есть обобщенная способность гарантировать исполнение обязанностей единицами в системе коллективной организации, когда эти обязанности легитимиро-

ваны опорой на коллективные цели и где на случай сопротивления имеется презумпция принуждения негативными санкциями соответственно ситуации, – какая бы сила фактически бы не осуществляла это принуждение» [21, с. 220]. Что касается денег, то Т. Парсонс обобщал три их главные функции, выделенные политэкономией: служить средством обмена (всеобщий эквивалент), мерой стоимости (полезности) товаров и услуг, средством накопления – в одной фундаментальной характеристике: «Деньги – символический феномен». Т. Парсонс часто называет деньги «специализированным языком», «обобщенным средством коммуникации», в символах которого люди выражают меру ценности вещей в рамках определенного *институционального кода*. Имеется в виду, что вне этих рамок деньги в принципе не должны работать. Так, они не рассчитаны на обслуживание отношений, где возможна купля-продажа дипломов и научных степеней. За деньги, как известно, нельзя купить мастерство, дружбу, любовь и многие другие экзистенциальные ценности.

Иерархия символических средств обеспечивает информационную регуляцию социетального порядка. В частности, подсистема латентности, производящая ценностные обязательства, информационно регулирует процессы интеграции и соответствующие ей банки влияния. Подсистема интеграции, в свою очередь, информационно регулирует подсистему целеполагания (*банки власти*), а последняя – подсистему адаптации, т. е. экономику с ее символическим оборотным средством – деньгами.

Нарушение информационного порядка происходит, когда, например, деньги ставятся выше ценностных обязательств, влияния или власти либо власть – выше ценностных обязательств и влияния (более высоких в иерархии). Это ведет к дезорганизации общества.

Таким образом, Т. Парсонс создал сложную разветвленную многоуровневую модель социального порядка. Важно учитывать, что это теоретико-аналитическая модель, а не отражение эмпирической реальности, но в ней есть определенная система координат (понятийная сетка), позволяющая ставить и исследовать конкретные социальные проблемы. Т. Парсонс писал: «Я берусь утверждать, что такой вклад может быть подлинно эмпирическим» [22, с. 24]. В отличие от Ф. А. фон Хайека Т. Парсонс не исключает из своей концептуальной схемы ни государство, ни общественные институты и видит в рынке не только экономическое явление. Ученый подчеркивает: «Молчаливая посылка экономистов состоит в том, что неэкономические факторы нельзя анализировать на столь же теоретически специализированном уровне, как уровень экономической теории» [22, с. 57]. В силу этого экономическая

теория и сегодня рассматривает только три из шести выделенных Т. Парсонсом рынков (рынок ресурсов, рынок труда и рынок норм распределения), оставляя вне своего внимания рынок ценностных обязательств, рынок средств влияния и рынок политической поддержки. Термин «порядок» уточняется Т. Парсонсом применительно к конкретным уровням анализа: единичного действия, интерактивной диады, системы действия и социетального общества. На социетальном уровне порядок – это не просто некоторое состояние общества, а «желательный тип социальной системы». Данная идея позволяет подойти к изучению социального порядка с учетом представлений людей о «должном», их ожиданий и оценок, а значит, проводить компаративный анализ данного феномена в различных регионах страны.

Заметим, что поскольку Т. Парсонс отказался от сферного подхода и не пытался категоризировать понятия «сфера общества», «социальная сфера» и подобные, то ему пришлось выделить четыре типа социальных действий, понимаемых как системные функции (адаптация, целедостижение, интеграция и сохранение образца). При этом адаптацию он закрепил за экономикой, хотя очевидно, что и производство, и хозяйственная деятельность в целом носят прежде всего преобразовательный характер; целедостижение – за политикой, но опять-таки политика ответственна за порядок, безопасность, всеобщую мобилизованность, сплоченность. Что касается интеграции, то

ее закрепление неоднозначно. Чаще Т. Парсонс связывает интеграцию с социальной общностью, упоминает также об идеологии, церкви, науке и политике. Аналогично и латентность (сохранение образца) он сначала относил к нормативной культуре, позже ввел термин «фидуциарная подсистема». Но этот юридический термин можно скорее понимать как презумпцию доверия, общую веру, церковный символ веры. Тем не менее идеи Т. Парсонса, особенно о средствах символического обмена и коммуникации, сохраняют свою эвристическую значимость для разработки проблем теоретической социологии и сегодня. Синтезирование их со сферным подходом позволяет ввести в социологическую науку многие понятия (в том числе понятие «жизнеспособность социума»), осваиваемые в социологии жизни, социологии социальной сферы и др.

В структуре неэкономических факторов мы выделяем:

- 1) иррациональные феномены бессознательно – рефлексы, инстинкты, архетипы, установки, стереотипы;
- 2) консенсус как конституирующий образ устойчивого социума;
- 3) социальные ожидания перспектив экономического роста и развития социума;
- 4) доверие как фундамент согласованности социальных ожиданий.

Далее подробнее рассмотрим мотивацию идентичности как один из неэкономических факторов.

Мотивация идентичности как неэкономический фактор

Проблематика мотивации идентичности, или идентичности как мотивации, рассматривается в одном из современных исследований, названных авторами «Экономика идентичности» [23]. Термин «идентичность» (англ. *identity*, лат. *identitās* – тождественность, сходство, подобие) имеет в науке несколько специфических значений. В гносеологии и психологии это узнавание, установление тождества некоторого объекта классу намеченных к изучению; в криминалистике – определение возможных орудий преступления, следов и улики; в этнологии – отнесение себя к определенному этносу, причисление к членам сообщества *мы* в отличие от тех, кто входит в сообщество *они*. В социологии под идентичностью понимают установление принадлежности индивида к той или иной категории, социальной группе по тем или иным признакам (критериям). Признаки могут быть двоякого рода. Во-первых, выделяются аскриптивные признаки (пол, возраст, раса, национальность; в кастовом обществе – каста, в сословном – наследуемые титулы: граф, князь, маркиз и т. п.). Идентичность здесь определяется, можно сказать, автоматически, как прирожденный атрибут. Во-вторых, существу-

ют признаки достижения и добровольного избрания. По первым из них принадлежность устанавливается в основном по факту реальных достижений (герои страны и труда, лауреаты, исследователи с учеными званиями и степенями, специалисты определенных рангов квалификации, заслуженные деятели, народные артисты, военнослужащие с воинскими званиями и др.), по вторым – сам человек выбирает, к какой из референтных групп он хотел бы принадлежать, на кого быть похожим, в какую общность *мы* входить.

Авторы названной книги – лауреат Нобелевской премии по экономике Дж. Акерлоф и Р. Крэнтон – имели в виду второй вариант идентичности и включили это понятие в стандартную модель полезности. Полезность понимается как позитивная функция природных объектов и явлений, продуктов человеческой деятельности (товаров и услуг) как соответствующих вкусам и предпочтениям человека, целесообразности и вариативности (например, пылесос может использоваться как краскопульт и т. д.). Российские исследователи отмечают: «Полезность идентичности человека становится одним из факторов, обуславливающих

тот или иной выбор, в том числе и в тех ситуациях, где классическая экономическая теория признает принятое решение иррациональным» [24, с. 70].

Что же обозначает в классической экономической теории понятие «иррациональное»? В самом обыденном смысле слова иррациональное (от лат. *irrationalis* – противоположное рациональному) понимается как неразумное, алогичное, нерелевантное действие, решение, мышление, выбор или поведение (т. е. не соответствующее поставленным целям и способам их достижения). Одним из примеров экономической иррациональности является производство ради производства. Данное выражение ввел в научный оборот Д. Рикардо, имея в виду стимулирование активности предпринимателей. На первый взгляд может показаться, что отсутствие в этой формуле потребления делает ее не столько парадоксальной, сколько абсурдной. По замечанию К. Маркса, «производство было бы в таком случае (без потребления. – С. III.) бесцельно» [25, с. 387]. Но бесцельность и даже бессмысленность подобного производства вовсе не означает, что оно невозможно даже в определенных условиях. Если в качестве критерия оценки взять соотношение фондов накопления и потребления при распределении дохода отдельного предприятия, фирмы, отрасли или всего народного хозяйства (что повсеместно используется в современном экономическом анализе), то проясняется экономический смысл положения Д. Рикардо. Суть его заключается в том, что чем ближе к единице соотношение фонда накопления к фонду потребления $\left(\frac{\text{ФН}}{\text{ФП}}\right)$, тем в большей степени

производство обслуживает само себя. Математически это выражается в том, что фонд потребления стремится к нулю (конечно, никогда его не достигает), а фонд накопления стремится к единице. Нужно учесть, что фонд накопления, скажем, отдельного предприятия – это та часть дохода (прибыли), которая используется на внутренние производственные нужды: расширение выпуска, модернизацию оборудования, введение новых технологий, развитие инфраструктуры и т. д. В свою очередь, фонд потребления используется для рекреации, повышения комфорта и техники безопасности, благоустройства территории, удовлетворения индивидуальных и коллективных потребностей работников вообще. В настоящее время в развитых странах фонд потребления составляет 50–70 % и более от национального дохода. Рикардо имел в виду тенденцию роста фонда накопления и защищал производство ради производства как самый быстрый и выгодный способ создания богатства. К. Маркс в связи с этим отмечал научную честность, заслугу и правоту Д. Рикардо для своей эпохи. Он подчеркивал, что развитие производительных сил

и способностей всего человеческого рода «в начале совершается за счет большинства человеческих индивидов и даже целых человеческих классов» [26, с. 123]. Этот процесс объективен, иначе не было бы никакого движения, развития, прогресса; капитализм здесь выполняет одну из своих цивилизаторских функций, наряду с уничтожением остатков феодализма, научно-техническим прогрессом, новой организацией труда, дисциплинированием работников.

Еще одним примером экономической иррациональности можно назвать те действия человека, его поступки, решения, выборы, которые *ab ovo* не имеют смысла, т. е. являются, как замечал А. Н. Леонтьев, «биологически бессмысленными» (например, вспугивание животных загонщиком на коллективной охоте) или теряют смысл в процессе исполнения. Смысл неразрывно связан со значением, понимаемым как обобщенное отражение действительности, внешнего мира и внутреннего состояния субъекта, которое кристаллизовано в его чувственном носителе – обычно в слове (понятии) или словосочетании. Совокупность всех выработанных человечеством в ходе его исторической жизни значений (наименований) представляет собой информационный тезаурус общества, содержание общественного сознания во всех его видах и формах – от сферы обыденного, повседневного до высокой науки, искусства и др. Каждый человек живет в этом бескрайнем, подвижном, незримом, нематериальном (символическом) поле тезауруса, точнее той его части, которая актуальна для его жизнедеятельности. С первых шагов ребенок должен освоить (понять), «распредметить» те тезаурусные значения, которые необходимы ему для общения, защиты, удовлетворения витальных потребностей, позже – для создания знаниевых и материальных технологий, творчества в области науки, искусства, инновационности в экономике и всех других сферах жизни общества. И все это осуществляется, причем в течение всей индивидуальной жизни, на основе категории смысла.

Смысл есть пристрастное, избирательное отношение к предметам, явлениям, событиям действительности. В отличие от значения смысл относится не ко всему содержанию тезауруса, а только к тому, которое связано с конкретной ситуацией, событиями, деятельностью, переживаниями и т. д. Смысл всегда воплощен в индивиде, «конкретизирован» в нем (даже тогда, когда, как поется в знаменитой военной песне, «...нужна победа, одна на всех, мы за ценой не постоим», или в командных видах спорта). Поэтому говорят о личностном смысле, понимая его как мотив действия, поведения, отвечающий на вопросы: зачем? для чего? ради чего? Смысл – это отношение мотива к цели, а мотив –

внутреннее побуждение, индуцированное стимулом.

Специфика концепции Д. Акерлофа и Р. Крэнтон состоит в том, что в ней в качестве важнейшего стимула выступает идентичность, определяющая интенцию, направленность экономической мотивации. Их модель прямо и тесно коррелирует с полезностью и включает три компонента, таких как *социальная категория, нормы и идеалы, потери и выгоды в полезности идентичности*.

Социальная категория. С социологической точки зрения социальная группа – это референтная группа, членом которой индивид пока не является, но хотел бы быть, готов принять ее ценности и ориентироваться на них в своем поведении. Для тех, кто желает начать собственное дело, стать бизнесменом, такой группой являются «предприниматели, уже добившиеся успеха в сфере инноваций, прошедшие путь от идеи до ее коммерчески успешного воплощения, сумевшие пройти между Сциллой поражений и Харибдой заблуждений, т. е. те, для кого ценности поиска, открытий, успеха, “большого скачка” стали преобладать над ценностями осторожности и благоразумия, постепенности и стабильности» [26, с. 72].

Нормы и идеалы. Старая воинская мудрость гласит: «Плох тот солдат, который не мечтает стать генералом». Здесь очевидна имплицитная связь идеала («стать генералом») с понятными любому военнослужащему нормами (следование и соблюдение устава, дисциплинированность, мужество и отвага, готовность защищать Отечество и др.). Идеалы и нормы существуют во всех видах человеческой деятельности, хотя и имеют существенные различия. Например, в предпринимательстве (бизнесе) идеалом является финансовый успех (прибыль), завершивший череду сложных и весьма рискованных идей в осуществленном бизнес-проекте. Нормы здесь определяются законодательными установлениями, отчасти и моралью, хотя многие считают, что в экономике эффективность выше справедливости. В инноватике желание превзойти существующие стандарты и обогнать в этом конкурентов также можно назвать стремлением к идеалу. Неслучайно Д. Макклелланд в работе «Мотивация экономических достижений» (1969) объяснял именно соревновательным духом более высокую мотивацию успешных предпринимателей. Аналогично и в спорте: мастерство часто меркнет перед более высокой мотивацией, рожденной соревновательным духом.

Выгоды и потери в полезной идентичности. Человек, присоединившийся к своей референтной группе предпринимателей, ориентирующийся в поведении на ценности данной группы, осуществляет полезность идентичности. Через идентичность он получает такие выгоды от своей новой мотивации,

как финансовый доход, признание (если не всего общества, то, по крайней мере, своей референтной группы, мнение которой для него первостепенно), а также государственное одобрение, более высокий социальный статус, благодарность от бенефициариев (получателей) за спонсорские вклады и благотворительную помощь, и все это – сверх комфортабельного обустройства «личного очага», широкой потребительской корзины, путешествий, отдыха за границей и др.

Потери в полезности от новой идентичности также имеют место, и во многих отношениях они крайне чувствительны. К таким потерям относятся минимизация свободного времени, сравнительная максимизация рисков (не только в моменты производственной деятельности, но часто и в свободное время необходимо находиться в постоянной бдительности, в ожидании подвохов от конкурентов, завистников и т. п.), а также возможность снижения социального статуса при неудачах.

Российские исследователи предложили добавить в данную модель такой компонент, как *социальная репликация*, относящаяся преимущественно к предпринимателям-инноваторам: «Стремление повторить чей-то успех присуще прежде всего индивидам честолюбивым, склонным к самоутверждению и повседневной креативности. Для распространения информации об успехе инноваторов необходимы меры, обеспечивающие знакомство как можно большего числа индивидов (реципиентов. – С. III.) с их результатами, вследствие чего происходит расширение масштабов социальной категории инноваторов за счет тех, кто разделяет их ценности и тем самым выбирает иной путь развития – высокорисковый, непредсказуемый, креативный» [24, с. 73]. Имеется в виду возможность тиражирования, воспроизводства достижений новатора другими субъектами в широком масштабе. Репликацию действительно можно понимать как явление, очень полезное и важное для России и Беларуси, находящихся пока все-таки в начале становления креативного, инновационного общества, а также как социальную технологию привлечения, втягивания в категорию новаторов все большего числа еще колеблющихся, не определившихся, но потенциально активных субъектов: «Успех, достигнутый в результате реализации собственной идеи, обеспечивающий финансовую стабильность, и, самое главное, реализация “инстинкта соперничества” привлекает в эту группу тех, кто еще социально нестабилен, например студентов, молодых ученых, творческих людей» [24, с. 73].

К сожалению, духом новаторства пока слабо пропитано отечественное предпринимательство. Оно зарождалось в 1990-х гг. главным образом в области торговли, по известной спекуляцион-

ной схеме «купи – продай» с получением определенной выгоды (маржи) от разницы цен продажи и покупки. В те годы наши первые предприниматели помогли устранить дефицит, наполнить рынок и удовлетворить спрос на компьютеры, автомобили (в основном поддержанные), продукты питания, мобильные телефоны и многое другое. Однако в то время ни о каком предпринимательском производстве и инновационном поиске речь не шла. Ситуация стала меняться в начале XXI в.: некоторые бывшие частные торговцы попытались инвестировать накопленные средства в объекты инфраструктуры, сервиса, экотуризма, промышленности. Но для этого нужна была не просто рабочая сила, а высококвалифицированные, образованные кадры. Возникла острая потребность в привлечении в частный сектор экономики молодежи, а вместе с тем и необходимость популяризации успехов предпринимательства, трансляции достижений бизнесменов. Для молодежи, как известно, чужой успех становится важнейшим стимулом, примером для подражания, формирующим новую мотивацию идентичности. Перспективные задачи нашего общества требуют развития не только технологий *hi-tech* (инжиниринговые технологии), но и *hi-hume*

(гуманитарные технологии). Однако эти, казалось бы, очевидные императивы все еще недооцениваются многими нашими управленцами. О предпринимательских установках и настроениях российского студенчества (которые мало чем отличаются от настроений белорусских учащихся) в сравнении со студентами США говорил Л. Р. Грэхем, профессор Массачусетского технологического института (MIT), специалист в области истории и методологии науки, автор известной книги «Естествознание, философия и науки о человеческом поведении в Советском Союзе». Он отмечал: «Если я спрошу у студента MIT, что он хочет делать в будущем, то, скорее всего, получу такой ответ: “Я хочу основать компанию, и даже если не смогу сделать ее величайшей технологической компанией в мире, то продам ее кому-то еще, например GE или IBM, и начну новый стартап”. Я был в России много раз и ни разу не слышал такого ответа от российского студента» [27].

Из этого следует, что формирование ценностей новаторства и мотивации идентичности предпринимательства как в студенческой среде, так и в обществе в целом является для нас первостепенной задачей.

Библиографические ссылки

1. Радов АГ. Фактор. В: Осипов ГВ, Москвичев ЛН, редакторы. *Социологический словарь*. Москва: Норма; 2010. 608 с. Совместное издание с «Инфра-М».
2. Видяпин ВИ, Журавлева ГП, редакторы. *Экономическая теория (политэкономика)*. Москва: Инфра-М; 1999. 557 с.
3. Шавель СА. Методологические основания исследования неэкономических факторов в системном развитии общества. *Журнал Белорусского государственного университета. Социология*. 2017;2:4–16.
4. Градобоев ВВ. Теория факторов производства и распространения факторных доходов. В: Видяпин ВИ, Журавлева ГП, редакторы. *Экономическая теория (политэкономика)*. Москва: Инфра-М; 1999. с. 169–170.
5. Бегельсдайт Ш, Маселанд Р. *Культура в экономической науке*. Москва: Издательство Института Гайдара; 2016. 464 с.
6. Самуэльсон ПА. *Экономика. Вводный курс. Том 1*. Пушкарева КВ, переводчик. Москва: Алфавит; 1993. 740 с.
7. Степин ВС. *Человек. Деятельность. Культура*. Санкт-Петербург: Санкт-Петербургский гуманитарный университет профсоюзов; 2018. 796 с.
8. Ясперс К. *Смысл и назначение истории*. Левина МИ, переводчик. Москва: Политиздат; 1991. 527 с.
9. Конфуций. *Уроки мудрости*. Семенов И, переводчик. Москва: Эксмо; 2006. 802 с.
10. Асмус ВФ. *История античной философии*. Москва: Высшая школа; 1965. 320 с.
11. Федоров НФ. *Собрание сочинений. Том 3*. Гачева АГ, Семенова СГ, составители. Москва: Традиция; 1997. 744 с.
12. Гегель ГВФ. *Сочинения. Том 8. Философия истории*. Воден АМ, переводчик. Москва: Соцэкгиз; 1935. 470 с.
13. Луман Н. Тавтология и парадокс в самоописаниях современного общества. В: Винокуров ВВ, Филиппов АФ, редакторы. *Социологос. Выпуск 1. Общество и сферы смысла*. Москва: Прогресс; 1991. с. 194–216.
14. Филиппов АФ. Никлас Луман: попытки теоретико-методологической модернизации «стабилизационного» социологического сознания. В: Иванов ВН, редактор. *Буржуазная социология на исходе XX века. Критика новейших тенденций*. Москва: Наука; 1986. 287 с.
15. Новак М. *Дух демократического капитализма*. Минск: Лучи Софии; 1997. 544 с.
16. Тугаринов ВП. *Соотношение категорий исторического материализма*. Ленинград: Издательство Ленинградского университета; 1958. 344 с.
17. Рожин ВП. *Введение в марксистскую социологию*. Ленинград: Издательство Ленинградского университета; 1962. 322 с.
18. Маркс К, Энгельс Ф. *Сочинения. Том 13*. Москва: Политиздат; 1959. 771 с.
19. *Марксистско-ленинская теория исторического процесса: исторический процесс: целостность, единство и многообразие, формационные ступени. Том 2*. Москва: Наука; 1983. 534 с.
20. Шавель СА. *Методологические проблемы управления развитием социальной структуры социального общества* [автореферат диссертации]. Минск: Белорусский государственный университет имени В. И. Ленина; 1977.
21. Давыдов ЮН, редактор. *История теоретической социологии. Том 3*. Москва: Канон; 1998. 448 с.

22. Парсонс Т. *О социальных системах*. Москва: Академический проект; 2002. 832 с.
23. Акерлоф Д., Крэнтон Р. *Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют, кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны*. Москва: Карьера Пресс; 2011. 224 с.
24. Лебедева НН, Пошелюжный СВ. Субъективные аспекты инновационной экономики, или Как ценности создают инновации и заставляют их работать. *Вестник Волгоградского университета. Серия 7. Философия. Социология и социальные технологии*. 2013;1:70–77.
25. Маркс К, Энгельс Ф. *Сочинения. Том 46, часть 1*. Москва: Политиздат; 1968. 317 с.
26. Маркс К, Энгельс Ф. *Сочинения. Том 26, часть 2*. Москва: Политиздат; 1963. 697 с.
27. Грэм Л. Одно Сколково не изменит Россию [Интернет]. 2011 [цитировано 25 февраля 2019 г.]. Доступно по: <http://expert.ru/expert/2011/05/odno-skolkovo-ne-izmenit-rossiyu/>.

References

1. Radov AG. [Factor]. In: Osipov GV, Moskvichev LN, editors. *Sotsiologicheskii slovar'* [Sociological dictionary]. Moscow: Norma; 2010. 608 p. Co-published by the «Infra-M». Russian.
2. Vidyapin VI, Zhuravleva GP, editors. *Ekonomicheskaya teoriya (politekonomiya)* [Economic theory (political economy)]. Moscow: Infra-M; 1999. 557 p. Russian.
3. Shavel SA. Methodological basis for the study of non-economic factors in system developing the society. *Journal of the Belarusian State University. Sociology*. 2017;2:4–16. Russian.
4. Gradoboev VV. [Theory of factors of production and distribution of factor income]. In: Vidyapin VI, Zhuravleva GP, editors. *Ekonomicheskaya teoriya (politekonomiya)* [Economic theory (political economy)]. Moscow: Infra-M; 1999. Russian.
5. Begelsdike S, Maseland R. *Kul'tura v ekonomicheskoi nauke* [Culture in economics]. Moscow: Publishing house of the Institute of Gaidar; 2016. 464 p. Russian.
6. Samuelson PA. *Ekonomika. Vvodnyi kurs. Tom 1* [Economy. Introductory course. Volume 1]. Pushkareva KV, translator. Moscow: Alphabet; 1993. 740 p. Russian.
7. Stepin VS. *Chelovek. Deyatel'nost'. Kul'tura* [Man. Activity. Culture]. Saint Petersburg: Saint Petersburg University of the Humanities and Social Sciences; 2018. 796 p. Russian.
8. Jaspers K. *Smysl i naznachenie istorii* [Meaning and purpose of history]. Levina MI, translator. Moscow: Politizdat; 1991. 527 p. Russian.
9. Confucius. *Uroki mudrosti* [The lessons of wisdom]. Semenenko I, translator. Moscow: Eksmo; 2006. 802 p. Russian.
10. Asmus VF. *Istoriya antichnoi filosofii* [History of ancient philosophy]. Moscow: Vysshaya shkola; 1965. 320 p. Russian.
11. Fedorov NF. *Sobranie sochinenii. Tom 3* [Collected works. Volume 3]. Gacheva AG, Semenova SG, compilers. Moscow: Traditsiya; 1997. 744 p. Russian.
12. Hegel GWF. *Sochineniya. Tom 8. Filosofiya istorii* [Essays. Volume 8. Philosophy of history]. Voden AM, translator. Moscow: Sotsekgiz; 1935. 470 p. Russian.
13. Luhun N. [Tautology and the Paradox in the self-description of modern society]. In: Filippov AF, Vinokurov VV, editors. *Sociologos. Volume 1. Society and spheres of meaning*. Moscow: Progress; 1991. p. 194–216. Russian.
14. Filippov AF. [Niklas Luhmann: attempts at the theoretical and methodological modernization of the «stabilization» sociological consciousness]. In: Ivanov VN, editor. *Burzhuznaya sotsiologiya na iskhode XX veka. Kritika noveishikh tendentsii* [Bourgeois sociology at the end of the 20th century. Criticism of the latest trends]. Moscow: Nauka; 1986. 287 p. Russian.
15. Novak M. *Dukh demokraticeskogo kapitalizma* [The spirit of democratic capitalism]. Minsk: Luchi Sofii; 1997. 544 p. Russian.
16. Tugarinov VP. *Sootnoshenie kategorii istoricheskogo materializma* [The value ratio of categories of historical materialism]. Leningrad: Publishing House of the Leningrad State University; 1958. 344 p. Russian.
17. Rozhin VP. *Vvedenie v marksistskuyu sotsiologiyu* [Introduction to Marxist sociology]. Leningrad: Publishing House of the Leningrad State University; 1962. 322 p. Russian.
18. Marx K, Engels F. *Sochineniya. Tom 13* [Works. Volume 13]. Moscow: Politizdat; 1959. 771 p. Russian.
19. *Marksistsko-leninskaya teoriya istoricheskogo protsessa: istoricheskii protsess: tselostnost', edinstvo i mnogoobrazie, formatsionnye stupeni. Tom 2* [Marxist-Leninist theory of historical process: historical process: integrity, unity and diversity, formation stages. Volume 2]. Moscow: Nauka; 1983. 534 p. Russian.
20. Shavel SA. *Metodologicheskie problemy upravleniya razvitiem sotsial'noi struktury sotsial'nogo obshchestva* [Methodological problems of managing the development of the social structure of social society] [abstract of dissertation]. Minsk: V. I. Lenin Belarusian State University; 1977. Russian.
21. Davydov YuN, editor. *Istoriya teoreticheskoi sotsiologii. Tom 3* [History of theoretical sociology. Volume 3]. Moscow: Canon; 1998. 448 p. Russian.
22. Parsons T. *O sotsial'nykh sistemakh* [On social systems]. Moscow: Akademicheskii proekt; 2002. 832 p. Russian.
23. Akerlof D, Cranton R. *Ekonomika identichnosti. Kak nashi idealy i sotsial'nye normy opredelyayut, kem my rabotaem, skol'ko zarabatyvaem i naskol'ko neschastny* [Identity economics. How our ideals and social norms determine how we work, how much we earn and how unhappy we are]. Moscow: Kar'era Press; 2011. 224 p. Russian.
24. Lebedeva NN, Poscheluzhny SV. Subjective aspects of innovation economy: how values create innovation and make them work. *Vestnik Volgogradskogo universiteta. Seriya 7. Filosofiya. Sotsiologiya i sotsial'nye tekhnologii*. 2013;1:70–77. Russian.
25. Marx K, Engels F. *Sochineniya. Tom 46, chast' 1* [Works. Volume 46, part 1]. Moscow: Politizdat; 1968. 317 p. Russian.
26. Marx K, Engels F. *Sochineniya. Tom 26, chast' 2* [Works. Volume 26, part 2]. Moscow: Politizdat; 1963. 697 p. Russian.
27. Grem L. One Skolkovo will not change Russia [Internet]. 2011 [cited 2019 February 25]. Available from: <http://expert.ru/expert/2011/05/odno-skolkovo-ne-izmenit-rossiyu/>. Russian.